13e séminaire francophone
DE LA COLLECTE DE FONDS
Association Française des Fundraisers
Rendez-vous les 24, 25 et 26 juin 2014
(3 journées de formation) FIAP Jean Monnet, Paris

maxyma FUNDRAISING

ORDRE DE MALTE FRANCE

# BIENVENUE AU MASTER LEGS !

## Association Française des Fundraisers

# Qui sommes-nous ?

- **Marie-Eve LHUILLIER**
  *Directrice maxyma*

- **Magali DENEUFCHATEL**
  *Directrice adjointe maxyma*

- **Isabelle de FORTON**
  *Responsable Legs et Donations*

# Qui êtes-vous ?

YYY maxyma FUNDRAISING

# Vos attentes pour ces 4 heures ensemble ?

PARTAGER

ILLUSTRER

ÉCHANGER

EXPLIQUER

COMPRENDRE

DÉMYSTIFIER

CLARIFIER

APPRENDRE

METTRE EN OEUVRE

# Nos intentions pour cette session Master class

# De quoi allons-nous parler?

- **FONDAMENTAUX DU LEGS**
  - Quelques repères
  - Le marché des legs

**COMPRENDRE**
**CLARIFIER** **EXPLIQUER**
**DÉMYSTIFIER**

- **LE TESTATEUR, AU CŒUR DU SUJET**
  - Testateur, qui es-tu?
  - Transmettre
  - Les Testateurs de l'Ordre de Malte
  - La relation Testateur
  - Quelles règles déontologiques?

**PARTAGER**

**ILLUSTRER**

**ÉCHANGER**

- **STRATÉGIE & PLAN D'ACTION**
  - Par où commencer?
  - Les outils de base
  - Recruter des prospects
  - Transformer vos donateurs en testateurs
  - Les contreparties
  - Les choses à NE PAS faire

**METTRE EN OEUVRE**
**CONCEVOIR**

**PASSER À L'ACTION**

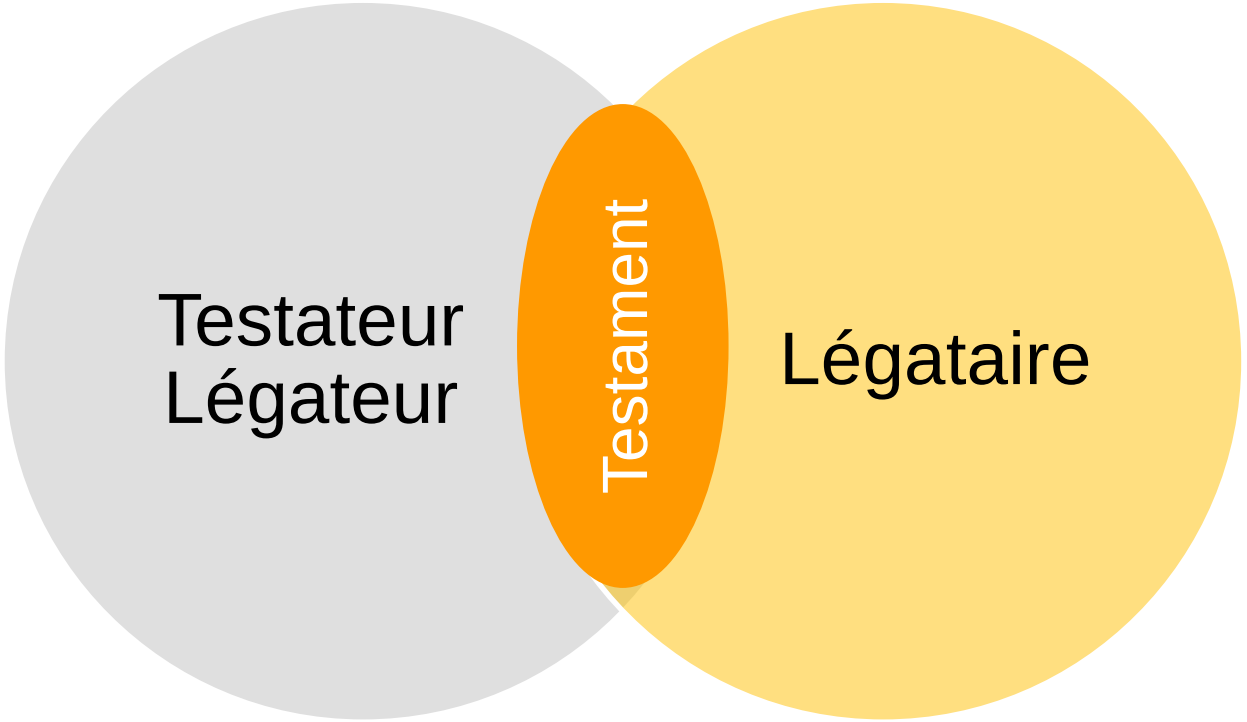
# 1. LES FONDAMENTAUX DU LEGS ET DES LIBÉRALITÉS

# QUELQUES REPÈRES

# Un peu de vocabulaire!

- Testateur : personne qui écrit / a écrit son testament.
- Légateur : celui qui fait un legs.
- Testament : acte exprimant ses dernières volontés.
- Légataire : personne physique ou morale bénéficiaire d'un legs, c'est-à-dire d'une libéralité contenue dans un testament.
- Libéralité : Acte par lequel une personne dispose à titre gratuit de tout ou partie de ses biens ou de ses droits au profit d’une autre personne. Il ne peut être fait de libéralité que par donation entre vifs ou testament.

# En résumé…



# Le légataire

**En règle générale…**

- Le conjoint encore en vie
- Les enfants
- La famille proche

restent les bénéficiaires prioritaires de la transmission du patrimoine.

# Le légataire

**Mais certains organismes sont aussi habilités à recevoir des libéralités :**

- Associations RUP
- Associations Cultuelles
- Unions agréées d'associations familiales
- Associations ayant pour objet exclusif l'assistance, la bienfaisance, la recherche scientifique ou médicale
- Fondations RUP
- Fondations abritées
- Fondations partenariales
- Fondations universitaires
- Fonds de dotation

➔Exonération de droits de mutation : art. 795 du Code Gal des Impôts

➔Approbation préalable par l'organe de gouvernance

➔ Tutelle préfectorale devenue simple droit d'opposition

# Le testament

- Le testament est un acte solennel par lequel le « testateur » exprime ses dernières volontés, qu'il entend voir respecter lorsqu'il sera passé de vie à trépas.

- **4 formes de testament :**
  - Olographe
  - Authentique
  - Mystique
  - International

  ➔ **86% des successions se gèrent par testament olographe**

  ➔ **En ne « travaillant que sur les notaires… on ne gère que 14% du marché !!!**

# Le legs

- Un legs est une disposition à titre gratuit, à cause de mort et par testament, par laquelle « le testateur » lègue tout ou partie de ses biens, mobiliers ou immobiliers, au profit d'un ou plusieurs « légataires ».

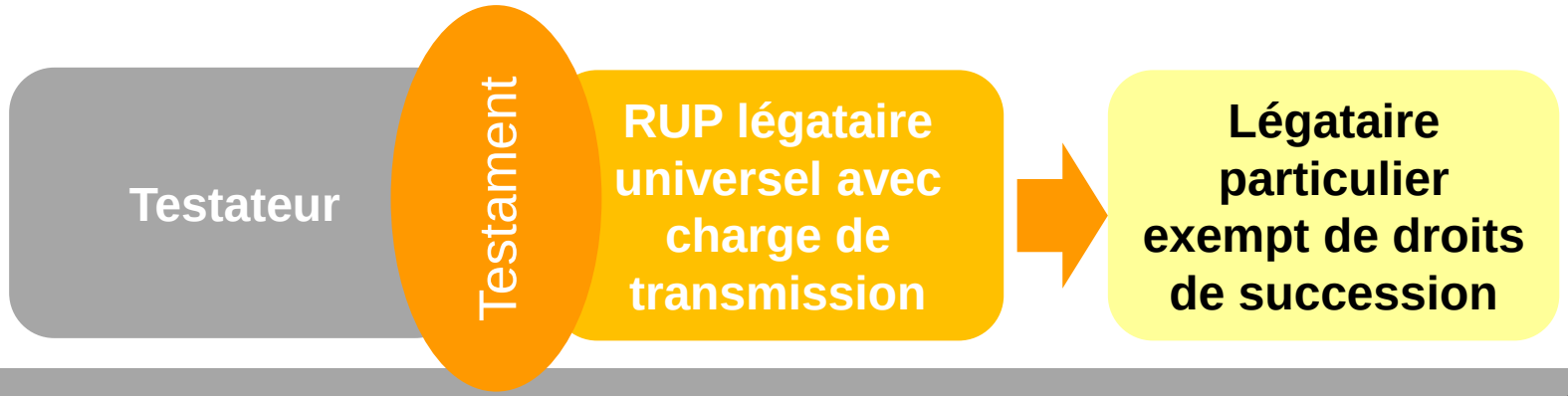
  Par définition le legs ne produit ses effets qu'au décès du testateur.

- **3 types de legs :**
  - Legs Universel
  - Legs à titre Universel
  - Legs à titre particulier

# Focus sur le legs universel avec charge de transmission

*Le legs universel avec la charge de délivrer un legs à titre particulier net de frais et droits*

- Principe :
  - En règle générale, le légataire supporte les droits de succession compris entre 55 % et 60 %
  - En désignant un organisme RUP légataire universel avec charge de transmettre un legs particulier **net de frais et droits** à la personne de son choix, le légataire particulier ne paiera aucun droit de succession.


Testateur
Testament
RUP légataire universel avec charge de transmission
Légataire particulier exempt de droits de succession

# Focus sur le legs universel avec charge de transmission

- *Exemple* : Madame D. célibataire et sans enfant, souhaite léguer à sa filleule Marie son patrimoine estimé à 200 000 €.

| Montant du legs 200 000 € | Droits à payer | Montant transmis à Marie | Montant transmis à l'Organisme RUP |
|---|---|---|---|
| **Solution 1**<br>**Legs direct à Marie** | 200 000 € x 60 % = 120 000 €<br>payés par Marie | 80 000 € | 0 € |
| **Solution 2**<br>**Legs universel à un organisme RUP avec charge de transmettre à Marie un legs particulier net de frais et droits de 80 000 €** | 80 000 € x 60 % = 48 000 €<br>payés par l'organisme RUP | 80 000 € | 200 000 €<br>(-)<br>128 000 €*<br>=<br>72 000 €<br><br>* (48 000 € + 80 000 €) |

# Focus sur le legs universel avec charge de transmission

- Les avantages de ce mode de transmission :
  - Concilie famille/proches et organisation bénéficiaires
  - Permet de financer la totalité de la libéralité consentie à l'organisation sur la part d'impôt revenant à l'Etat
  - Illustre le rôle de l'organisation qui apparaît comme expert et apporteur de service

- Les points de vigilance :
  - Veiller à ce que le montant cumulé des legs particuliers et des frais et droits mis à la charge de l'organisme RUP ne vide pas la totalité de la succession, ce qui obligerait l'organisme RUP à y renoncer.

# Autres libéralités : la donation

- **La donation** est un acte par lequel est transmis un bien mobilier, immobilier, somme d'argent au profit d'une personne physique ou morale qui accepte. Elle prend effet immédiatement et irrévocablement du vivant de la personne qui donne.

- **3 types de donations :**
  - Donation en pleine propriété
  - Donation en nue-propriété
  - Donation temporaire d'usufruit

# Autres libéralités : l'assurance-vie

- **L'Assurance-vie** est un produit d'épargne et de transmission de patrimoine. Au moment du décès, elle permet le versement d'un capital à un bénéficiaire désigné lors de la souscription du contrat.

- C'est le placement préféré des Français.
- Elles ne « rentrent pas » dans la succession.
- L'organisme peut être désigné clairement sur le contrat.
- Elles ne réclament aucune formalité d'acceptation de la part de l'organisme, ni aucune autorisation préfectorale.

**➔ Consulter le fichier le l'AGIRA pour effectuer une recherche d'assurance vie en votre faveur**

# Les héritiers réservataires

- Les héritiers réservataires sont les héritiers qui ne peuvent pas être déshérités par les dispositions testamentaires car ils bénéficient d'une part définie par la loi.

➔ enfants, petits-enfants et conjoint survivant.

- Les frères, les sœurs, les neveux, les nièces, les cousins, ne sont pas héritiers réservataires.

- La partie du patrimoine attribuée aux héritiers réservataires est appelée la réserve, la partie restante dont on peut disposer librement est la quotité disponible.

| Nombre d'héritiers réservataires | Part Réservataire répartie entre les héritiers | Quotité disponible |
|---|---|---|
| **1 enfant** | 1/2 | 1/2 |
| **2 enfants** | 2/3 | 1/3 |
| **3 enfants ou plus** | 3/4 | 1/4 |
| **Conjoint sans descendant** | 1/4 | 3/4 |
| **Sans conjoint, sans descendant** | 0/4 | 4/4 |

# Limites de la part réservataire

- L’assurance-vie n’entre pas, en principe, dans le calcul de la part réservataire. Les primes versées ne doivent toutefois par avoir un caractère manifestement exagéré eu égard aux facultés du souscripteur décédé.

- Loi du 23 juin 2006 sur la renonciation anticipée à l’action en réduction :

  Elle favorise notamment la mise en place de pactes successoraux. Il s’agit de permettre aux héritiers de renoncer de façon anticipée à tout ou partie de leurs droits (sur la réserve notamment) au profit d’une fondation reconnue d’utilité publique.

# LE MARCHÉ

# Des séniors de plus en plus nombreux

**+45%**

C’est la progression des séniors en 30 ans...

C’est la proportion des + de 65 ans en France en 2025...

**30%**

**15 000 vs 200 000**

C’est le nombre de centenaires comptabilisés en 2010 vs le nombre projeté en 2060!

# Silver économie

## 1200 Milliard €

C’est l’estimation du patrimoine des séniors

C’est la part de la déshérence chaque année, faute de testamentaire...

## 8 Milliards €

# Le poids de la déshérence

## Les banques obligées de recenser les comptes inactifs et contrats d'assurance vie en déshérence

Edité par **B.L.** avec **AFP**
le 04 juin 2014 à 11h58 , mis à jour le 04 juin 2014 à 12h05.

TEMPS DE LECTURE
3min

# Le legs, une ressource en plein essor

C’est la progression de la collecte legs en 5 ans... **+70%**

**10%** Entre 10 et 15% des personnes de + de 75 ans n’ont ni conjoint, ni enfant...

**1/2** Encore 1 personne sur 2 ignore aujourd’hui qu’on peut léguer à une association ou à une fondation

# Et une pratique de plus en plus morcelée

C’est le montant moyen du legs en France

50 000€

5 et +

C’est le nombre moyen de co-légataires... Et il a tendance à augmenter. Le legs universel devient moins fréquent, le montant moyen des legs diminue.

50 100 500

Nombre d’organismes habilités à recevoir des legs ET qui communiquent sur le sujet...

# Des acteurs toujours plus nombreux dans la recherche médicale …

LEGS • DONATION • ASSURANCE-VI
Pour aider les malades et soutenir la recherche, j'ai laissé parler mon cœur.
«Bénévoles, professionnels de santé, notaires…
Unissons-nous pour lutter contre les maladies cardiovasculaires et sauverdes vies.»
Votre contact :
Gérard Chenevotot, Juriste-conseil, chargé des Relations Notaires
Fédération Française de Cardiologie
Fédération Française de Cardiologie

# Des acteurs toujours plus nombreux dans le secteur confessionnel…

En 2012, Camille et Paul
feront baptiser leur troisième fils
dans l'église fraîchement
rénovée de leur paroisse.
Grâce à vous.

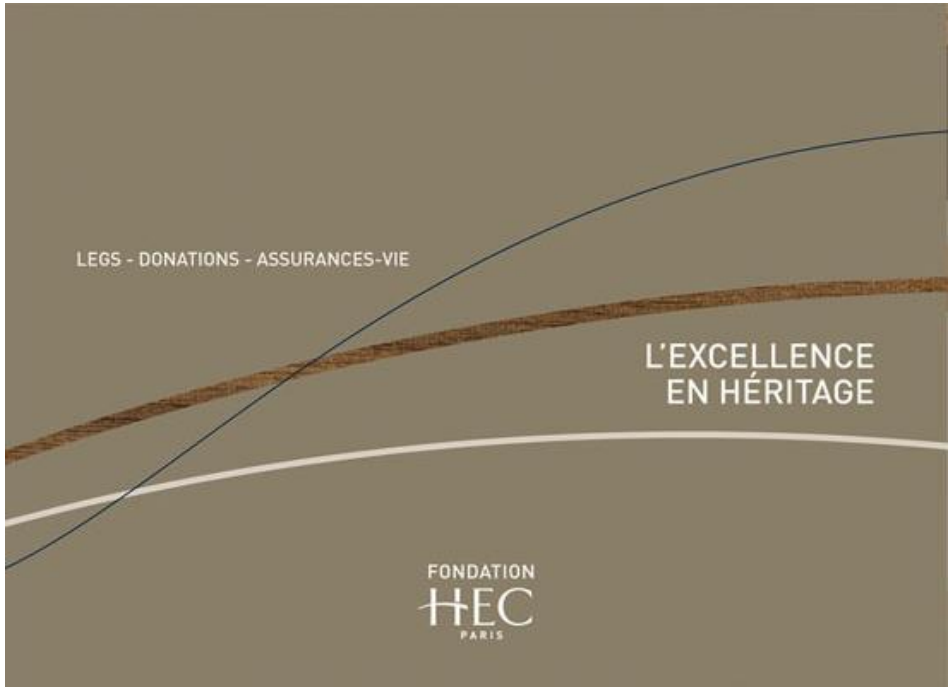
# Des acteurs toujours plus nombreux dans l'humanitaire et l'action sociale…

Il vit près de chez vous.
Il ne tient qu'à vous d'en faire un proche.
OFFRIR LA DIGNITÉ EN HÉRITAGE
Fondation Abbé Pierre
Legs, donations, assurances-vie
ACTION FAIM
Legs • Donations • Assurances-vie
Transmettre : le sens d'une vie
Vous vous interrogez sur LA TRANSMISSION DE VOTRE PATRIMOINE ?
GRATUIT
LÉGUEZ MSF AU MONDE DE DEMAIN
MEDECINS SANS FRONTIÈRES
LEGS - DONATION - ASSURANCE VIE
LEGS | DONATIONS | ASSURANCES-VIE
MÉDECINS DU MONDE
EN DON ÉTERNEL, OFFREZ-LEUR L'ACCÈS AUX SOINS.
ON EST TOUS MÉDECINS DU MONDE
ORDRE DE MALTE FRANCE
De geste en geste, pour toujours, se transmet l'amour du monde.

# Des acteurs toujours plus nombreux dans la protection des animaux…

Léguer à la Fondation Assistance aux Animaux
… C'est lui donner les moyens
• de créer d'autres centres d'accueil
• d'ouvrir d'autres dispensaires
pour les animaux abandonnés
Renseignements ☎ 01 39 49 18 18

# Des acteurs toujours plus nombreux dans l'enseignement supérieur …




## Legs

CENTRALE PARIS

Pourquoi léguer à l'École Centrale ? Quelle que soit l'importance de votr patrimoine et sans léser vos héritiers, vous pouvez léguer tout ou partie biens à l'École Centrale. Les legs, donations et assurances-vie versés à l'École Centrale Paris ou Centrale Paris Développement sont exempts de droits de mutation.

Tout au long de son histoire, les legs et donations ont joué un rôle essentiel dans la vie de l'École Centrale Paris. À l'image du legs d'Anaïs Le Roy en 1925 qui avait permis de créer la résidence de la rue de Cîteaux, les legs des centraliens et de leur famille ont permis à l'École de se développer et de rester une École d'excellence.

Ils peuvent aujourd'hui nous aider à mettre en œuvre de nombreux projets :

- La construction d'un nouveau campus à Saclay,
- Le financement des bourses pour les étudiants issus des milieux les plus défavorisés,
- Le soutien aux travaux de recherche les plus prometteurs…

ARTS, LETTRES, LANGUES, SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES
UNIVERSITÉ PAUL-VALÉRY MONTPELLIER 3

L'université Paul-Valéry peut recevoir vos **legs et donations** (legs faits de son vivant). Vous pouvez également désigner l'université Paul-Valéry comme légataire universel.

Faire ce geste vous permettra de contribuer à la réalisation de projets qui vous tiennent à cœur et d'y associer votre nom ou celui d'un proche, si vous le souhaitez.
Si vous avez des héritiers, c'est également un moyen de régler par avance les frais de succession (droit de mutation) dont ils devront s'acquitter à votre décès.
Dans tous les cas enfin, sachez que votre quotité disponible est affectable à l'université Paul-Valéry.

NB : Si vous avez reçu des biens en héritage, un don à l'Université permettra de diminuer en proportion vos droits de succession. Ce "don sur héritage" doit être fait très rapidement : la preuve du don doit pouvoir être présentée dans les 6 mois suivant le décès de votre parent ou de votre conjoint. Si vous dépassez ce délai le don est encore possible mais avec des pénalités.

Ecole du Louvre

**Don pour l'avenir : legs, assurance vie**

Les legs et autres dons planifiés participent au fonctionnement et au développement de l'Ecole du louvre. Ils offrent au donateur la possibilité de transmettre son patrimoine et de perpétuer sa mémoire en soutenant les missions qui lui tiennent à coeur.
Contactez nous pour en savoir plus sur ces dispositions et les avantages fiscaux associés.

Les informations communiquées resteront strictement confidentielles et ne constitueront en aucun cas un engagement définitif de votre part.

# Des acteurs toujours plus nombreux et dans des secteurs moins connus

# La culture

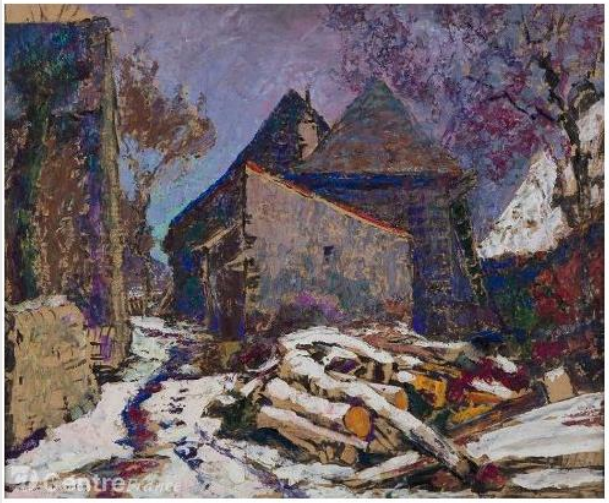
**LEGS**

Établir un legs au profit du château de Versailles vous permet de transmettre par testament et après votre décès tout ou partie de votre patrimoine à un lieu qui vous est cher et dont les besoins sont immenses, tout en disposant de vos biens jusqu'à la fin de votre vie.

■ AUVERGNE > PUY-DE-DÔME > CHAMALIÈRES 25/03/13 - 06H00

**Un musée à Chamalières devrait bientôt accueillir le legs du docteur Robert Chatin, son neveu**

Lu 45 fois Envie d'en savoir plus ?



Culture

**Le musée Bonnat va bénéficier d'un legs exceptionnel**

15/01/2010

F. O.

C'est une nouvelle des plus inattendues et surtout des plus exceptionnelles qui est arrivée aux mains de la municipalité de Bayonne. Mme Paulette Howard-Johnston, fille de l'impressionniste Paul Helleu, a concédé près de 200 peintures au Musée Bonnat.

Décédée le 12 juin dernier, Mme Paulette Howard-Johnston a institué, dans son testament, la ville de Bayonne en qualité de légataire

ay, premier adjoint et chargé de la culture et du legs est d'un intérêt exceptionnel». Et pour ce ance «pour l'un des plus beaux musées des

**Le legs Tattegrain au musée de Berck**

9/2/12 - ***Acquisitions - Berck-sur-Mer, Musée d'Opale-Sud*** - Marguerite Tattegrain (1913-2008) a légué au Musée d'Opale-Sud de Berck-sur-Mer quelque 650 dessins, gravures, peintures, ainsi que des photographies et une partie de la correspondance de son grand-père, le peintre Francis Tattegrain[1]. Le musée a donné un aperçu de cet ensemble dans une exposition organisée en septembre 2011, après avoir mené une campagne de restauration. Ce fonds permet de montrer aussi bien les marines que les peintures d'histoire de cet artiste de la Troisième République.

1. Francis Tattegrain (1852 -1915)
Etude pour *L'Entrée de Louis XI à Paris*, Salon de 1892
60 x 47 cm
Berck-sur-mer, Musée d'Opale-Sud
Photo : Musée d'Opale-Sud

2. Francis Tattegrain (1852 -1915)
Etude pour *L'Entrée de Louis XI à Paris*,
portrait de Robert Tattegrain
Salon de 1892
Huile sur panneau - 21 x 25,6 cm
Berck-sur-mer, Musée d'Opale-Sud
Photo : Musée d'Opale-Sud

# Des acteurs toujours plus nombreux et dans des secteurs moins connus

## Les collectivités

**Il lègue 400.000 euros à son village**

Le Point.fr - Publié le 06/07/2012 à 15:50

### Une vieille dame lègue 500 000 euros à la ville du Puy !

Bien qu'inconnue des habitants, elle a légué la quasi-totalité de sa fortune à la ville dont Laurent Wauquiez est le maire.

Le Puy-en-Velay en Haute-Loire. © Yvon Boelle / Only France/AFP

AUVERGNE > PUY-DE-DÔME > CLERMONT-FERRAND 27/04/13 - 15H25

### La Ville de Clermont a reçu un legs de 101.900 euros

Lu 382 fois

ière des carmes 10 novembre 2012 - CHAREYRON Pascal

Envoyer Soyez le premier de vos amis à recommander ça.

ntois ont, vendredi soir, en conseil municipal, accepté le legs édé le 3 juin 2012, dans la capitale clermontoise, Paul effet, légué par testament 5% de l'actif net de sa succession à Clermont-Ferrand. Ce legs représente environ 101.900 euros commune d'entretenir et de renouveler la concession min, au cimetière des Carmes.

par an, jusqu'en 2055, la tombe sera nettoyée et fleurie; et la vant à échéance en 2035 sera renouvellée pour une durée de

### Germaine voulait une autopompe à son nom

42 6 0

Recommander Tweeter +1 Mail Print

A.H.

(Photo d'illustration) - Germaine Capitte, une Wavrienne décédée le 11 novembre 2012, a légué 62 000 € à la Commune. Elle souhaitait que cet argent serve à acheter une autopompe qui aurait porté son nom.

© luchshen - Fotolia.com

# Un projet de loi sur l'économie sociale et solidaire (ESS) qui concerne les libéralités

- Etend la capacité de recevoir des libéralités aux associations de plus de 3 ans simplement déclarées et d'intérêt général au sens fiscal

- La possibilité nouvelle pour les associations RUP de conserver des immeubles de rapport, au même titre que les fondations, avec cependant des contraintes de taxation (pas d'exonération des droits de mutation à titre gratuit)

- L'une des dispositions les plus discutées du projet de loi ESS est la création  d'une dotation minimale pour les fonds de dotation (montant proposé 25 000 €) pour mettre fin à la multiplication des fonds dormants et des coquilles vides.

➔ Une loi qui pourrait être mise en application à l'automne 2014 et qui ouvrira encore le marché des libéralités

# Un potentiel certain mais aussi

- Rallongement de la vie
- Baisse des ressources
- Génération papy boom
- Développement de la silver économie
- Patrimoine dorénavant considéré comme une ressource nouvelle de financement des besoins des personnes âgées

➔ **Le patrimoine est consommé, la part à transmettre diminue**

- Multiplication des organisations
  - Françaises
  - Étrangères …qui collectent

➔ **Obtenir un legs, ce n'est plus un « gros coup »**
➔ **Obtenir DES legs devient le fruit d'une stratégie construite dans la durée**

# VOS QUESTIONS

2.

# LE TESTATEUR

# AU CŒUR DU SUJET

# TESTATEUR, QUI ES-TU?

# Le testateur type

**Une femme**

75 % des legs effectués par **des femmes**

**Veuve**

2/3 des legs effectués par **des veufs/veuves**

**Sans enfant**

89 % des testateurs sont **sans enfant**

60 % sont **donateurs** à l'association
(dont 30% d'anciens inactifs, dont 20% bénévoles, bénéficiaires, salariés !)

Dernière rédaction du testament en moyenne à **80 ans**

# Une personne souvent seule…

- Souffrance affective : veuvage, célibat, pas d'héritier, etc.
  ➔ Chagrin, sentiment de frustration, échec, regret.

- Solitude : voit partir ses amis, liens familiaux coupés en raison de conflits.

- Perte du lien social : la mobilité réduit et limite les sorties pour les courses alimentaires et autres, les loisirs, la culture.

# Une personne souvent inquiète…

- Défiance vis-à-vis de son environnement : crainte d'être manipulée, surveillée, abusée, soupçonne les autres (aides à domicile, cousins éloignés, voisins) d'être malveillants ou « trop intéressés » par son patrimoine, etc.
- Anxieuse de la fin de vie, de la dépendance, de la perte de ses facultés
- Souvent en perte de repères
- Soucieuse de la transmission de ses biens et de l'usage qui en sera fait
- Elle peut être fragile ou malade et vouloir ainsi transmettre à d'autres personnes vulnérables (celles que l'organisation aide au travers de ses missions)

# Qui a déjà une relation avec vous (que vous le sachiez ou non…)

- En recherche d'un lien fort avec l'organisme qu'elle souhaite désigner comme bénéficiaire, comme son héritier
- Souvent déjà généreuse avec cet organisme et qui espère et attend certaines contreparties de son vivant (considération, soutien, proximité, etc.) et après sa mort (charges d'entretien tombes…)
- Qui est parfois donatrice a beaucoup d'autres organisations mais ne vous a jamais donné parce qu'elle vous réserve son legs pour ne pas disperser son patrimoine.
- Qui a parfois été elle-même au bénéfice des programmes de l'organisation (notamment pour les associations d'action sociale)
- Animée par une vraie volonté de générosité

# Pourquoi je lègue

Pour soutenir une cause par laquelle j'ai été touché(e) et à laquelle j'attache une grande importance (charité, bienfaisance) - Valoriser mes convictions !

Pour « sanctionner » un héritier réservataire, en ne lui octroyant que la réserve et en transmettant la quotité disponible à un organisme RUP

Pour laisser « une empreinte » ; perdurer dans le temps

Pour transmettre un patrimoine familial ou épargné avec effort : importance que l'organisme bénéficiaire soit exonéré de toute taxation, très désireux que le patrimoine que j'ai constitué au fil de ma vie, de mes efforts, bénéficie en **totalité** aux missions.

en accord avec mes enfants, pour accompagner une cause qui mobilise la famille.

# Ce qui me freine à léguer à une cause

## FREINS TECHNIQUES

Méconnaissance, je ne sais pas (ou c'est compliqué) :

- comment faire ?
- Que je peux désigner un organisme RUP bénéficiaire de tout ou partie de mon patrimoine (totalement exonéré de fiscalité).

Crainte que les fonds épargnés soient mal utilisés par l'Organisme.

## FREINS FAMILIAUX

Je souhaite privilégier ma famille, et en l'absence d'héritiers réservataires : les neveux.

## FREINS GÉOGRAPHIQUES

Le Siège de l'Organisme est loin, manque de proximité notamment géographique pour être accompagné dans cette étape.

## FREINS PSYCHOLOGIQUES

- Peur de la mort, d'aborder et d'être confrontés à ce sujet.
- Je pense ne pas avoir assez « d'argent » pour accompagner une Association, une Fondation, etc.

**INFORMER**
**ÉCOUTER**
**RASSURER**
**ÊTRE PRÉSENT**
**= RELATION**

# TRANSMETTRE

# Un geste porteur de sens

- Décider de léguer ou de donner en faveur d'une Œuvre est un acte d'une grande générosité qui mérite tout notre respect et notre attention.

- C'est un geste porteur d'espérance et riche de sens.

***« Que me reste-t-il de la vie ?***
***Que cela est étrange, il ne me reste que ce que j'ai donné aux autres. »***

Vahan Tekeyan, « Le jugement »

# Un cheminement intérieur pour trouver la paix

## Le testateur

- Est sur le chemin du deuil de sa vie
- Sait qu'il n'y a pas de retour en arrière
- Vit une révolte contre l'inexorable
- A un vécu émotionnel intense
- Cherche une réconciliation avec la vie
- Donne du sens à ce qu'il a acquis au cours de sa vie

# Transmettre, un geste qui libère et apaise

« *Mission accomplie : mon testament est enregistré à AIX. Cela me rend sereine et me permet de continuer à mettre de l'ordre dans mes affaires… et dans ma tête. Le stress et les soucis sont invalidants…. Amicales salutations*.» Marthe

**La transmission devient un symbole**

De générativité,
D'éternité,
D'immortalité,
D'identité.

# 3 idées à retenir

- Le testateur potentiel est une personne qui a un problème supérieur à celui de l'association…
- Promouvoir la relation individuelle sincère est la meilleure « technique » pour obtenir des legs.
- Un testateur sur deux est dans votre fichier.

# LES TESTATEURS DE L'OMF

# Moi, testateur de l’Ordre de Malte

- Généralement une femme, célibataire ou veuve, le plus fréquemment sans enfant.
- Ses attaches sont souvent rurales ou d’agglomérations petites ou moyennes. Bien évidemment certains d’entre eux ont toujours vécu dans un environnement urbain.
- Origines socioculturelles très diverses.

# Une relation de confiance envers la cause

- Moi, testateur à l'Ordre de Malte France, je suis d'abord **donateur**, j'ai accompagné et soutenu l'OMF toute ma vie.

- J'ai **confiance** dans cette association parce qu'elle m'a **prouvé** qu'elle veille, depuis des siècles, sur les personnes en difficulté, en souffrance.

**Une relation existante, des personnes qui ont déjà une longue expérience du don**

# Une relation de confiance envers la cause

« *Avec attention, je suis le dévouement de votre Institution pour le partage de la charité. Ex : le repas d'hiver servi au chevet de la cathédrale de Paris me touche beaucoup. Très Cordialement.*» Antoinette

« *L'œuvre caritative de l'Ordre de Malte, demeure pour moi une priorité, sentiments les meilleurs.* » Jean

# Des valeurs fortes et communes à l'organisation

- Je souhaite transmettre à un organisme véhiculant des **valeurs** chrétiennes.

- Je suis passionné d'**Histoire** et particulièrement de celle de l'Ordre de Malte.

**Des points communs forts avec l'organisation à qui je choisis de léguer : centres d'intérêt, valeurs, trajectoire personnelle…**

# Des valeurs fortes et communes à l'organisation

« *Je pensais récemment à vous avec joie, et à ce que nous avons mis sur pied. Au 15 août, j'assisterai à la messe de la Ste Vierge, sereine oui, car il n'y a plus d'angoisse, que l'espérance. Avec toute ma sympathie.* » Eliane

« *Dans la sérénité d'être fidèle à moi-même et à mes valeurs et dans le soleil crépusculaire de l'Espérance (75 ans l'année prochaine) je vous souhaite une année qui comblera vos vœux dans la joie du partage. Sincères salutations*. » Michel

« *Je vous confirme ma décision prise en faveur de l'Ordre de Malte que je soutien depuis plusieurs années, n'ayant aucun héritier, dernière survivante d'une famille qui a servi la France et l'Eglise.* » Geneviève

# Histoires de legs - Marcel

- **Marcel est né en 1920 et décédé en 2009. Il habitait à Lourdes.**
- **3 ans avant sa mort, il a rédigé son testament dans lequel il désignait un de ses neveux comme légataire universel.**

- **Marcel a aussi choisi de léguer une somme d'argent (300 €) à l'Ordre de Malte sous forme de legs à titre particulier nets de frais et de droits, pour continuer d'accompagner ses missions.**

# Histoires de legs - Pierrette

- **Pierrette est née en 1930 et décédée en 2013. Elle habitait à Toulouse.**

- **C'est 15 ans avant sa mort qu'elle a pensé à rédiger son testament dans lequel elle désignait 10 associations légataires universelles de ses biens, dont l'OMF.**

*« Je tiens essentiellement à ce qu'on ne jette pas! Que le produit de mon travail et de mes économies serve à quelque chose »*

# Testateur à venir - Françoise

- **Françoise a 70 ans, elle habite à Paris. Elle est célibataire et sans enfant mais a une filleule avec laquelle elle n'a pas de lien familial.**
- **Généreuse, elle donne depuis des années à plusieurs associations, dont l'OMF.**
- **Françoise s'interroge sur les moyens de transmettre aux associations qu'elle soutient et à sa filleule.**

- **Après une rencontre au siège de l'OMF, Françoise pourrait s'orienter sur un legs à l'OMF en tant que légataire universel à charge de transmettre un legs particulier à sa filleule qui ne paiera aucun droit de succession. Elle n'en avait jamais entendu parler.**

# Testateur à venir - Eliane

- **Eliane s'est mariée une 1ère fois, a divorcé, s'est remariée et a perdu son mari.**
- **De son 1er mariage, elle a eu un fils, Pierre, avec qui elle a perdu contact pendant des années et dont elle a appris le suicide des années après la mort.**

- **Eliane repense à cette vie difficile et cherche à trouver la paix. Elle a à cœur d'aider les jeunes en difficulté et en échec scolaire. L'OMF dispense des formations d'ambulanciers et a justement créé la bourse « envol » il y a quelques années.**
- **Eliane a décidé de léguer à son frère tout en consentant un legs particulier à l'OMF. Il servira à créer une bourse qui portera le nom de son fils.**

# Transmission de son vivant - Alexis

- **Alexis a 90 ans. Il est célibataire, retraité militaire et blessé de guerre. Invalide, il porte une prothèse de jambe et vit à l'Institution Nationale des Invalides.**

- **Alexis est matinal, il aime que les choses avancent vite et soient « carrées ».**

- **Il y a des années, il avait fait construire une maison adaptée pour les personnes à mobilité réduite. Une maison située dans le Cantal et dont il avait lui-même imaginé les plans.**

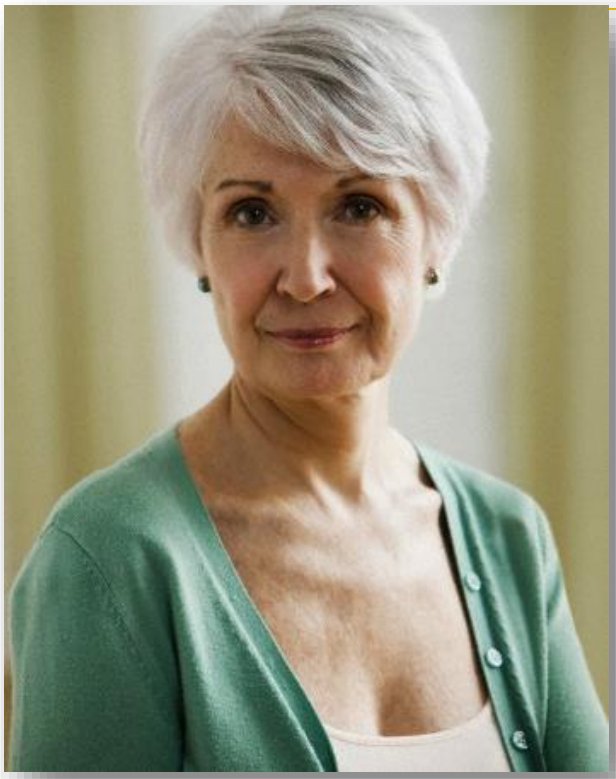
- **Il a décidé d'en faire donation de son vivant à l'OMF : une donation festive, signée à l'INI, dans une salle réservée et autour d'un petit-déjeuner.**

# Transmission de son vivant - Yolande

- **Yolande a aujourd'hui 85 ans. A 74 ans, elle a consenti une donation de la nue propriété de son appartement à l'OMF.**
- **Elle habite toujours dans son appartement à Lyon. Elle y résidera jusqu'à la fin des ses jours.**

- **Depuis sa donation en 2003, elle reste chaque année en contact avec l'OMF par un échange de cartes de vœux.**

# Transmission de son vivant – Florence



- **Florence vit dans le 15ème, passe souvent devant le siège de l'OMF et observe les véhicules de l'Ordre de Malte qui sillonnent les rues de son quartier à l'occasion des maraudes. Ces actions de solidarité envers les plus faibles la touchent particulièrement.**

- **Florence a 2 enfants, dont un en situation de handicap. Elle a déjà pris des dispositions en leur faveur en leur consentant des donations.**

- **Parce que l'action de l'OMF la touche, Florence a décidé de faire don d'une partie de ses bijoux qu'elle est venue remettre en mains propres au siège.**

# Transmission de son vivant – Marie

- **Marie est parisienne. Ancien médecin, elle est aujourd'hui écrivain et fait partie des bénévoles de l'OMF.**
- **Marie n'a pas d'enfant. Elle est assujettie à l'ISF.**

- **En 2013, Marie a décidé de donner à l'Ordre de Malte France l'usufruit de ses titres LVMH pour 5 ans. Une donation temporaire d'usufruit qu'elle envisageait déjà de renouveler au moment de la signature de l'acte.**

# Un petit café?

# LA RELATION TESTATEUR

# Les attentes des testateurs

**UNE RELATION One to one, vraie, personnalisée et entretenue par des gestes et témoignages d'amitié**

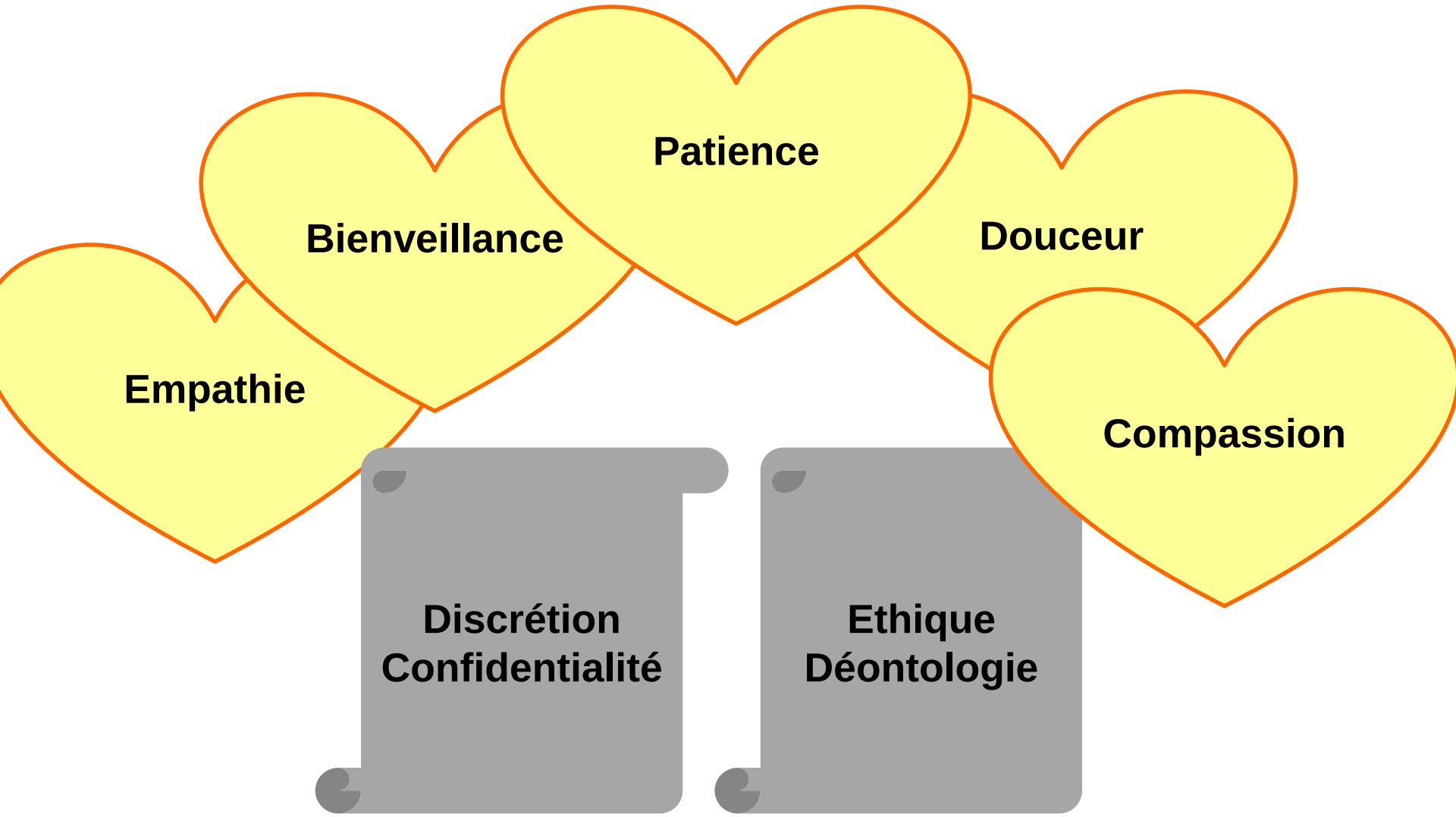
**UNE AIDE administrative, des réponses techniques, des éléments de réassurance :** « Qui va m'aider quand je ne saurai plus faire ? »
« Serez-vous là pour m'accompagner et trouver une maison de retraite, une EPHAD, si besoin ? »

**UNE CERTITUDE que certaines volontés précises seront respectées après leur décès, qu'ils laisseront une trace dans le temps.**

# La posture à adopter face à un testateur

- Option préférentielle pour les « pauvres »
- Etre au service du bien commun
- Participer à la Communauté
- Humilité devant la générosité de nos bienfaiteurs : Ils sont la source de nos ressources, de nos actions, de nos missions
- Excellence dans le relationnel : savoir aussi faire preuve de sensibilité, de finesse

# Les valeurs qui doivent animer la relation



# Les questions les plus fréquentes des testateurs

- **Qui va me retrouver à mon décès ? Comment serez-vous prévenus ?**

  ➔ **CONSEILLER** de garder sur soi un petit papier avec par exemple les coordonnées du notaire, du légataire universel, de l'organisme de Pompes Funèbres, etc. Et d'avoir ces mêmes informations dans un endroit visible à leur domicile

- **Comment organiser mes obsèques ?**

  ➔ **CONSEILLER** de souscrire un contrat obsèques ; donner du sens au parcours des obsèques.

  ➔ **ETRE TRANSPARENT,** préciser qu'il est possible que l'Association ne soit informée que tardivement de la libéralité et que les obsèques soient déjà intervenues.

# Les questions les plus fréquentes des testateurs

- **Puis-je être certain(e) que mon patrimoine sera valorisé au mieux pour les intérêts de vos missions ?**
  ➔ **RASSURER** : l'association dispose d'un Service legs dédié et expert; le dossier de succession est confié au notaire de famille ; l'association est en lien avec des partenaires professionnels (commissaires-priseurs, experts immobiliers, conseillers financiers, etc.).

- **Qui va m'aider si je vais moins bien ?** «*Je veux aider votre organisation après ma mort, mais aujourd'hui ne me laissez pas seul….* »
  ➔ **ETRE PRÉSENT** : importance de définir en amont en interne jusqu'où vous pouvez/voulez aller

# Les choses à faire / dire

1. **Ecouter le testateur**
2. **Comprendre ses questions, ses attentes**
3. **Respecter les confidences**
4. **Rassurer et instaurer la confiance**
5. **Rappeler au testateur ses droits**
6. **Informer sur l'organisme, ses missions, son fonctionnement, ses finances**

# Les choses à faire / dire

7. **Rappeler les fondamentaux de la rédaction d'un testament**
8. **Répondre au souhait de rencontre**
9. **Savoir l'orienter vers des compétences complémentaires** (Notaires, Entreprise funéraire, Commissaire-Priseur, conseiller financier, etc..)
10. **Assurer le bienfaiteur que ses volontés seront parfaitement respectées**
11. **Maintenir le lien, instaurer une relation qui dure**
12. **Montrer de la reconnaissance et de la gratitude**

# Les choses à ne pas ~~faire / dire~~

- Ne pas se mettre dans un rapport mercantile ou de dépendance avec la personne accompagnée afin de ne pas dénaturer la relation de conseil ou d'amitié avec elle.

- Ne pas interroger sur l'activité professionnelle anciennement exercée, la famille, le patrimoine…

- Ne pas s'immiscer dans la gestion de ses biens, l'orienter vers des intermédiaires de proximité.

**➔ Le testateur n'est pas un portefeuille, ni une maison, c'est une personne!**

# Les choses à ne pas ~~faire / dire~~

- Ne pas s'engager sur des « promesses » que nous ne pourrions respecter.
- Attention à la générosité des personnes « fragiles » : ne jamais accepter quelque chose en remerciement.
- Attention au transfert « d'affect » par le testateur futur entre organisme vers la personne qui lui rend visite, qui va les renseigner.

➔ **Le testateur est en demande, il est fragile**

# Trouver le bon équilibre

Être à la fois juste pour préserver l'indispensable autonomie et volonté du bienfaiteur et situer l'association par rapport à sa demande insistante d'être aidé

➔ **savoir être à la fois proche et loin…**

# Se protéger soi, aussi

Les échanges avec les testateurs futurs, leur solitude souvent, leur souffrance parfois, peuvent être aussi source de réelles émotions, d'un lourd ressenti.

**➔ trouver les moyens de relativiser, de prendre une certaine forme de distance**

# Attention à qui vous lègue

Attention à la Loi du 5 mars 2007 qui modifie l'Article L. 331-4 du Code de l'Action Sociale et des Familles (Livre III : Action sociale et médico-sociale mise en œuvre par des établissements et des services) :

« Les personnes physiques ou morales (article 28 de la Loi du 5 mars 2007 précitée) propriétaires, administrateurs ou employés des établissements, les bénévoles qui interviennent en leur sein et les associations auxquelles ces derniers adhèrent (article 28 de la Loi du 5 mars 2007 précitée) **ne peuvent profiter des dispositions entre vifs ou testamentaires faites en leur faveur par des personnes hébergées dans le ou les établissements qu'elles exploitent** ou dans lesquelles elles sont employées que dans les conditions fixées à l'Article 909 du Code Civil ».

# QUELLES RÈGLES DÉONTOLOGIQUES ?

# Se positionner clairement en interne

- Mettre en place des règles déontologiques et une charte, écrites et validées en Conseil d'administration.
- Assurer un traitement impartial et désintéressé des dossiers.
- Informer parfaitement les personnes impliquées quant aux enjeux éthiques liés au domaine des libéralités.
- Conserver la confidentialité.
- S'interroger sur le mode de conservation des correspondances, des comptes rendus de visite et entretiens, des modalités de gestion des informations recueillies (attention aux fichiers, cf. CNIL).

# Se positionner clairement vis-à-vis des testateurs

- S’attacher au respect de l’autonomie de la volonté du bienfaiteur :
  - le testament doit être l’expression de sa seule volonté.
  - est-il en capacité de prendre des dispositions testamentaires ?

- Veiller à l’absence de tout conflit d’intérêt (personnes impliquées, prospection, gestion des dossiers).

- Identifier les personnes habilitées à intervenir dans la relation testateur et dans le suivi des contacts.

**Attention : faute de respecter ces quelques règles on s’expose au regard de la loi et on expose l’association.**

# VOS QUESTIONS

# 3. STRATÉGIE & PLAN D'ACTION

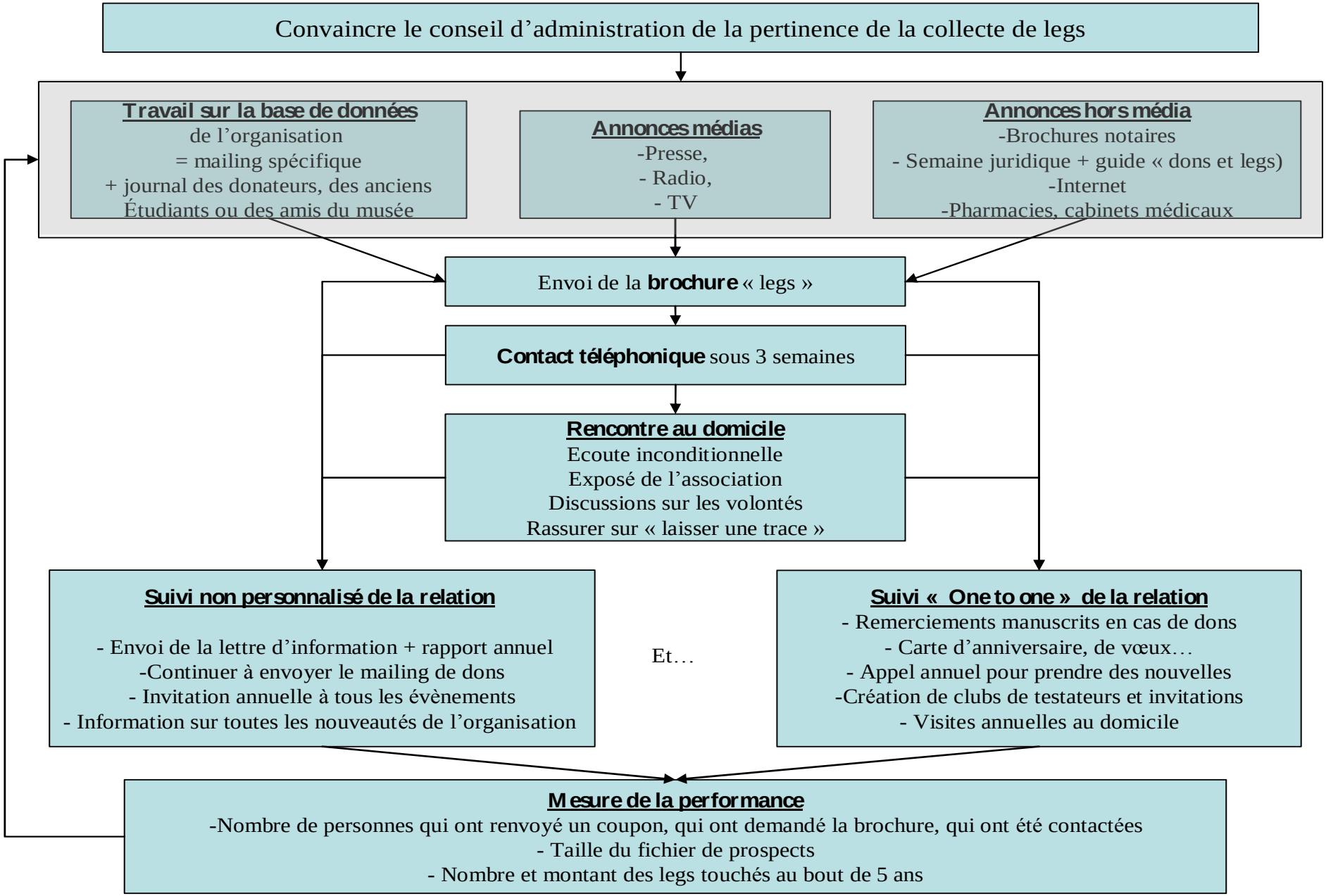
# Applications stratégiques

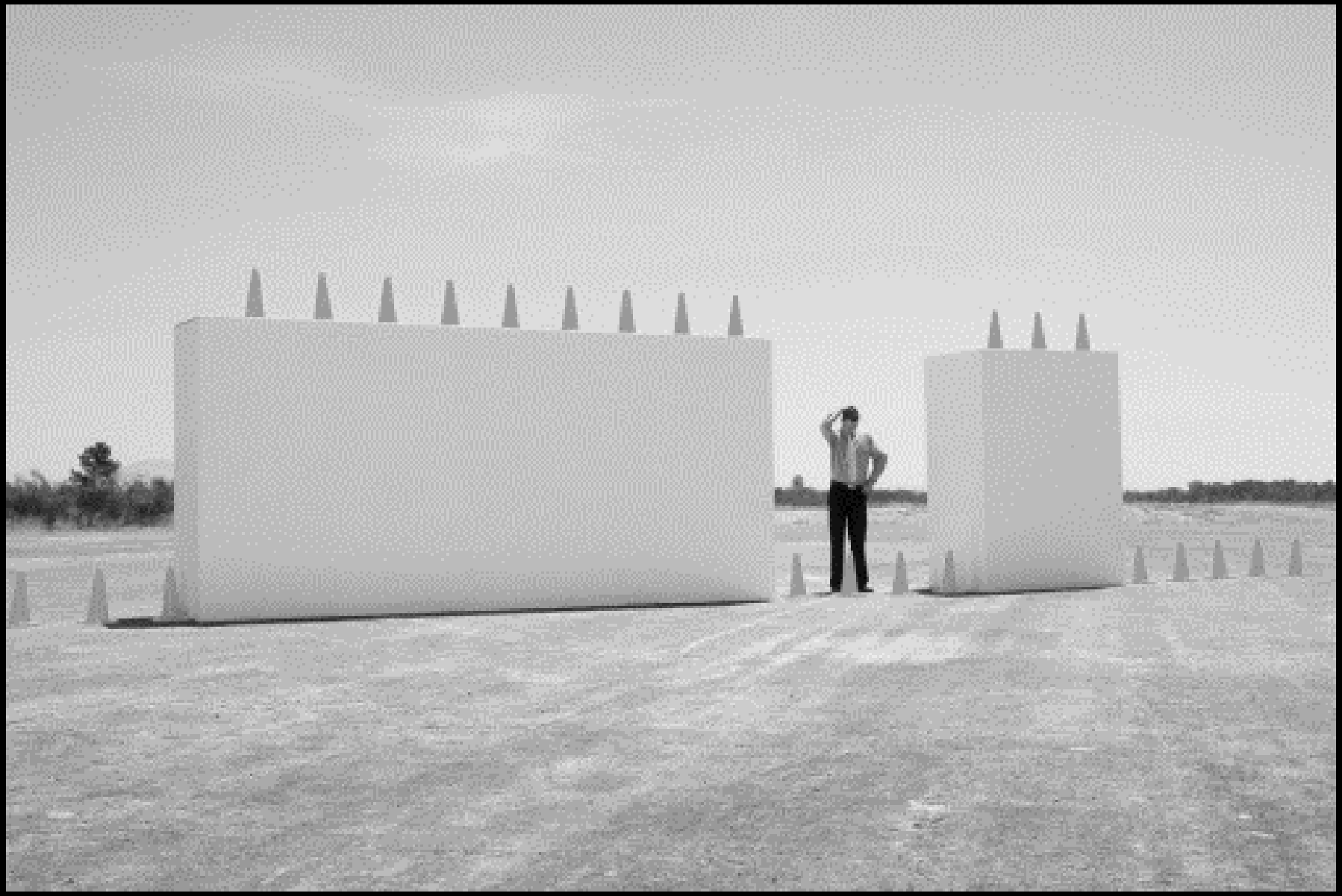
Une stratégie qui repose sur 2 piliers :

1. **Provoquer le contact** des testateurs potentiels avec vous,
2. **Prendre en charge** la relation one-to-one.

**Marketing direct gestion du don** **Promotion du legs** **Relation amicale** **Legs et administration**

# Synthèse d'une stratégie legs


Convaincre le conseil d'administration de la pertinence de la collecte de legs
Travail sur la base de données
de l'organisation
= mailing spécifique
+ journal des donateurs, des anciens
Étudiants ou des amis du musée
Annonces médias
-Presse,
- Radio,
- TV
Annonces hors média
-Brochures notaires
- Semaine juridique + guide « dons et legs)
-Internet
-Pharmacies, cabinets médicaux
Envoi de la brochure « legs »
Contact téléphonique sous 3 semaines
Rencontre au domicile
Ecoute inconditionnelle
Exposé de l'association
Discussions sur les volontés
Rassurer sur « laisser une trace »
Suivi non personnalisé de la relation
- Envoi de la lettre d'information + rapport annuel
-Continuer à envoyer le mailing de dons
- Invitation annuelle à tous les évènements
- Information sur toutes les nouveautés de l'organisation
Et…
Suivi « One to one » de la relation
- Remerciements manuscrits en cas de dons
- Carte d'anniversaire, de vœux…
- Appel annuel pour prendre des nouvelles
-Création de clubs de testateurs et invitations
- Visites annuelles au domicile
Mesure de la performance
-Nombre de personnes qui ont renvoyé un coupon, qui ont demandé la brochure, qui ont été contactées
- Taille du fichier de prospects
- Nombre et montant des legs touchés au bout de 5 ans



# PAR OÙ COMMENCER ?

# Définir et traduire votre positionnement

- Votre positionnement, c'est ce qui fait votre différence. Il doit être défini pour les legs : que proposez-vous au testateur de léguer à travers votre organisation?

- Le testateur choisira de léguer à votre organisation pour 2 raisons essentielles :
  - Votre Œuvre incarne les valeurs qui ont accompagné sa propre vie
  - Votre Œuvre permet de maintenir ou de rétablir un équilibre dans le monde et sans votre action cet équilibre risque de se rompre

- Une fois établi, votre positionnement doit se traduire en concept créatif pour communiquer avec la cible des testateurs.

ORDRE DE MALTE
FRANCE

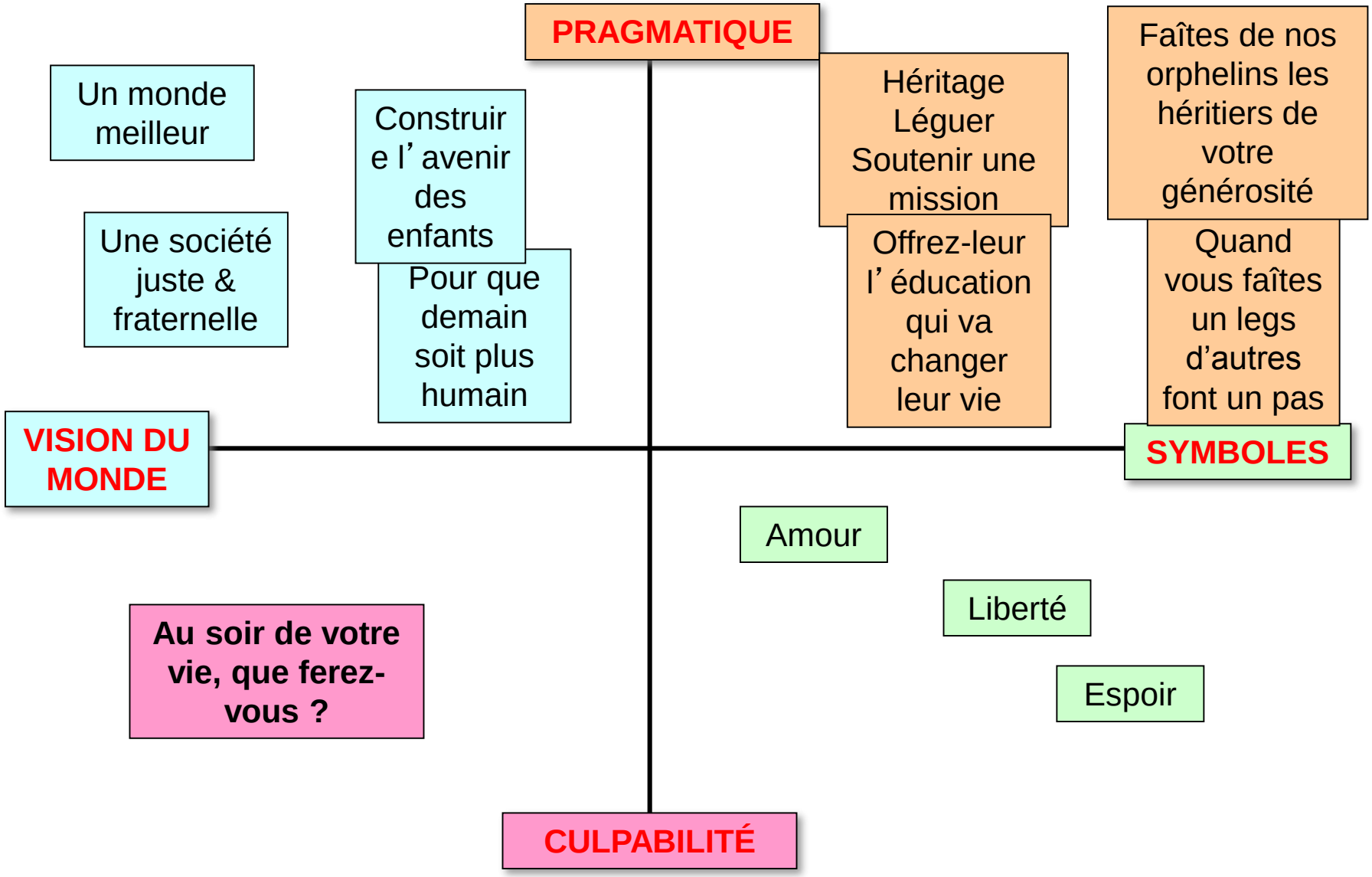
# De geste en geste, pour toujours, se transmet l'amour du monde.

Année après année, vous avez construit votre vie.
Parfois dans la joie, parfois dans la peine.
Mais toujours, vous avez continué d'avancer.
**Vous êtes-vous déjà demandé ce qu'il resterait des valeurs profondes sur lesquelles vous avez fondé votre existence ?**

Depuis plus de neuf siècles, geste après geste, inspiré par les valeurs chrétiennes, l'Ordre de Malte accueille et secourt les plus faibles sans distinction d'origine ou de religion. Nous mobilisons plus de 1 500 collaborateurs et des milliers de bénévoles pour servir les personnes fragilisées par la maladie, le handicap, l'âge ou l'exclusion. **Confiez à l'Ordre de Malte France ce que vous avez de plus précieux.** Les biens transmis seront entièrement consacrés à notre mission charitable.

**Ordre de Malte France, une force au service du plus faible**

# Les codes de communication



# LES OUTILS DE BASE

1.

# La brochure Legs

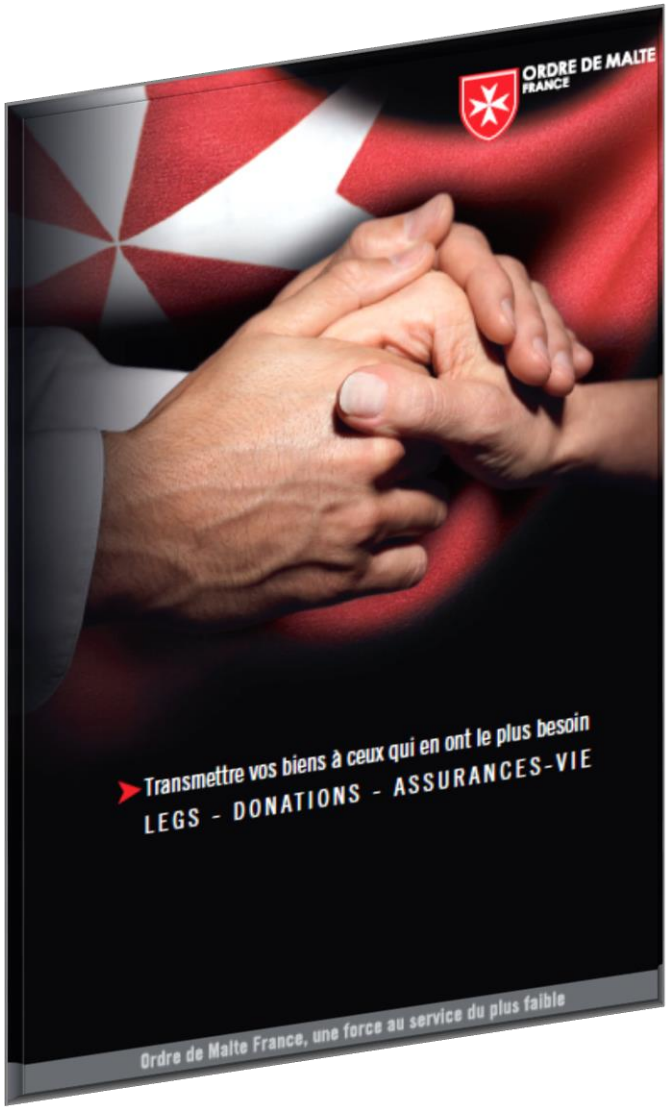
- Une brochure d'information qui vous ressemble :
  - Introduire par l'histoire de votre organisation et présenter les missions
  - Mettre en avant des valeurs
  - Mettre en scène des exemples concrets de réalisations grâce à des legs
  - Enrichir de témoignages de testateurs/donateurs
  - Ajouter un volet didactique (mode d'emploi, exemple de testament…)

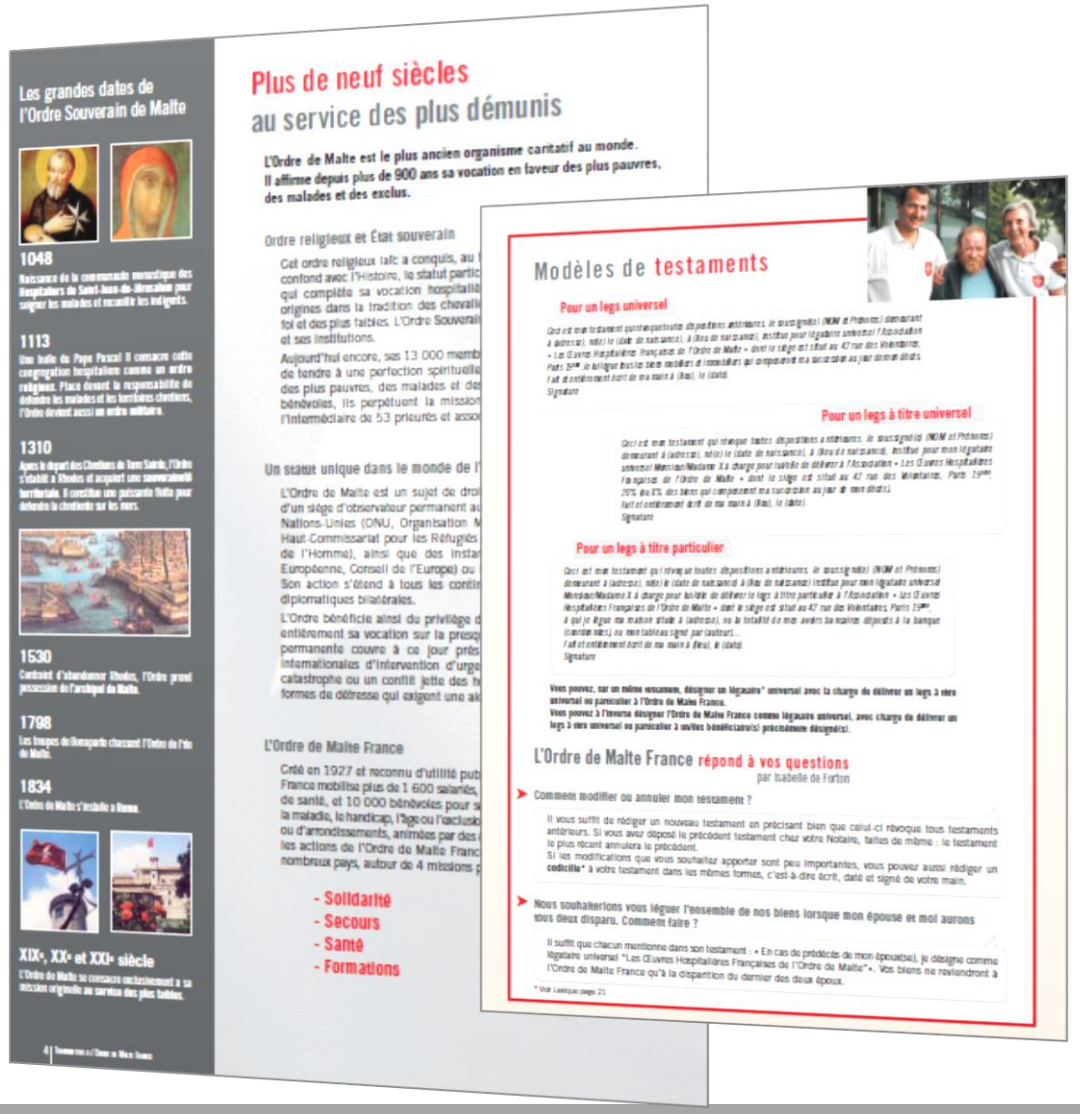
**VOTRE CAUSE**

**LE TESTATEUR**

**SES CONTRAINTES**

# La brochure legs de l'Ordre de Malte


ORDRE DE MALTE FRANCE
Transmettre vos biens à ceux qui en ont le plus besoin
LEGS - DONATIONS - ASSURANCES-VIE
Ordre de Malte France, une force au service du plus faible


Les grandes dates de l'Ordre Souverain de Malte
1048
1113
1310
1530
1798
1834
XIXe, XXe et XXIe siècle
Plus de neuf siècles
au service des plus démunis
L'Ordre de Malte est le plus ancien organisme caritatif au monde.
Il affirme depuis plus de 900 ans sa vocation en faveur des plus pauvres, des malades et des exclus.
Ordre religieux et État souverain
Un statut unique dans le monde de l'
L'Ordre de Malte France
- Solidarité
- Secours
- Santé
- Formations
Modèles de testaments
Pour un legs universel
Pour un legs à titre universel
Pour un legs à titre particulier
L'Ordre de Malte France répond à vos questions
par Isabelle de Forton
Comment modifier ou annuler mon testament ?
Nous souhaiterions vous léguer l'ensemble de nos biens lorsque mon épouse et moi aurons tous deux disparu. Comment faire ?

2.

# Le dépliant tout-en-un

- Il reprend succinctement les éléments clés
  - de l'histoire de l'organisation
  - de ses missions
  - du sens du legs à cette organisation

- Il invite à demander plus d'information sur la démarche des legs en recevant gratuitement la brochure complète. Le coupon retour et l'enveloppe sont intégrés à ce support.

# Le dépliant tout-en-un de l'Ordre de Malte

## Faire de votre bien un plus grand bien encore

Léguer tout ou partie de votre patrimoine à l'Ordre de Malte France, c'est continuer à agir après votre départ. C'est continuer à protéger, soigner et sauver les plus faibles chaque jour.

Grâce à ce geste, vous êtes avec nous dans les rues de Paris auprès des sans-abri, au chevet des personnes handicapées, âgées ou autistes, des futures mères à Bethléem ou à Madagascar, aux côtés d'orphelins au Togo ou des lépreux au Bénin…

Par ce geste, vous pérennisez une histoire millénaire forgée par les valeurs chrétiennes fondatrices.

### « Je ne suis plus seul »

**Olivier, sans-abri, hôte de la péniche « Le Fleuron Saint-Michel » à Asnières (92).**

« J'ai été accueilli sur le Fleuron Saint-Michel après des mois d'errance dans la rue. Ici, j'ai trouvé des hommes et des femmes, avec lesquels rire, évoquer mes problèmes, faire des projets… Et ça change tout ! Je ne suis plus seul ! »

### « Comme si nous étions de votre famille »

**Marie, une patiente de l'hôpital d'Elvagnon au Togo.**

« Vous vous êtes occupés de nous sans compter, comme si nous étions de votre famille. Mon petit-fils et moi-même étions pris en charge totalement alors que nous n'avions pas d'argent. Sans votre aide, il serait déjà mort. Je renouvelle mes remerciements à tous les donateurs grâce à qui mon petit-fils a retrouvé la vie et le sourire. »

Par des témoignages touchants, les patientes de l'hôpital d'Elvagnon témoignent…

## Vous écouter, vous conseiller et vous accompagner

**Décider de léguer ou de donner une partie de son patrimoine est un acte d'une grande portée spirituelle et matérielle. Aussi mérite-t-il réflexion et attention.**

Pour vous guider dans cette étape en toute sérénité, Isabelle de Forton, responsable des Legs, Donations et Assurances-vie de l'Ordre de Malte France s'engage à vos côtés.

### NOS ENGAGEMENTS

- **ÉCOUTE**
  À l'Ordre de Malte France, vous trouverez une écoute attentive de vos souhaits et questions.
- **CONFIDENTIALITÉ**
  Vous êtes certain de bénéficier de la plus stricte confidentialité autour de votre démarche.
- **EXPERTISE**
  Nous nous engageons à vous délivrer une information juste, précise et complète sur le legs, la donation et l'assurance-vie, au mieux de votre intérêt et de celui de vos héritiers.
- **PERSONNALISATION**
  Vos volontés seront scrupuleusement respectées et vous pourrez nous faire part de votre situation et de votre projet.
- **DISPONIBILITÉ**
  Vous pouvez nous joindre par téléphone ou par email. Nous pouvons aussi vous rendre visite à domicile si vous le désirez (Paris, région parisienne).


**ORDRE DE MALTE FRANCE**
**SERVICE LEGS ET DONATIONS**
42 rue des Volontaires - 75015 PARIS
Tél. : 01 55 74 53 53 - i.deforton@ordredemaltefrance.org



Photos : © Brigitte Baboulet - © Diego Ravier - Décembre 2012


ORDRE DE MALTE FRANCE


ORDRE DE MALTE FRANCE
SERVICE LEGS ET DONATIONS
LIBRE RÉPONSE 32094
75742 PARIS CEDEX 15


Ne pas affranchir

# Quelques règles pour vos supports legs

- Les testateurs potentiels conservent ces documents, ils doivent donc contenir toutes les infos nécessaires à la réalisation de son legs (exemples de testament notamment) ainsi que vos coordonnées,
- Ils doivent être fidèles à votre organisation, en être le reflet, mais également rappeler au testateur ce pour quoi il vous connaît (rappels et photos historiques, événements médiatiques...),
- Ils doivent donner envie, faire rêver le testateur et le projeter dans un avenir heureux, où ses propres angoisses seront évacuées,
- Il doit être adapté à un lectorat en éventuelle situation de handicap.

# L’iconographie

Meilleure façon d’illustrer vos actions, et le plus souvent les plus connues, ou celles pour / par lesquelles le testateur vous a connu...

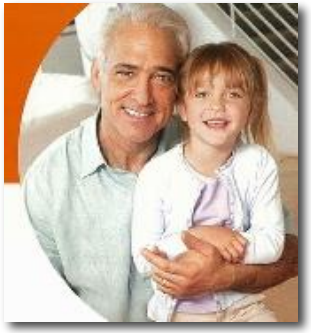
Ne pas hésiter à recourir à des images / références historiques, même si elles ne correspondent plus totalement à vos missions actuelles (rubrique « histoire » par ex...). Elles auront une résonnance toute particulière avec les souvenirs du testateur.

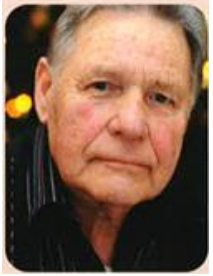
*« Je puis m’en aller sans crainte. La chaîne d’amitiés et de dévouements que j’ai fait naître autour de mes milliers d’orphelins est désormais indestructible. »*

**Bienheureux Daniel Brottier**

# La mise en scène des testateurs

Un exercice difficile, d'un extrême (mannequins) à l'autre (vrais gens, au travers desquels on risque de ne pas / ne pas vouloir se reconnaître) :





- A choisir en fonction de vos publics et de vos testateurs...
- Attention au recours aux photos libres de droits, que vous risquez de retrouvez dans les documents d'autres organisations...

# RECRUTER DES PROSPECTS

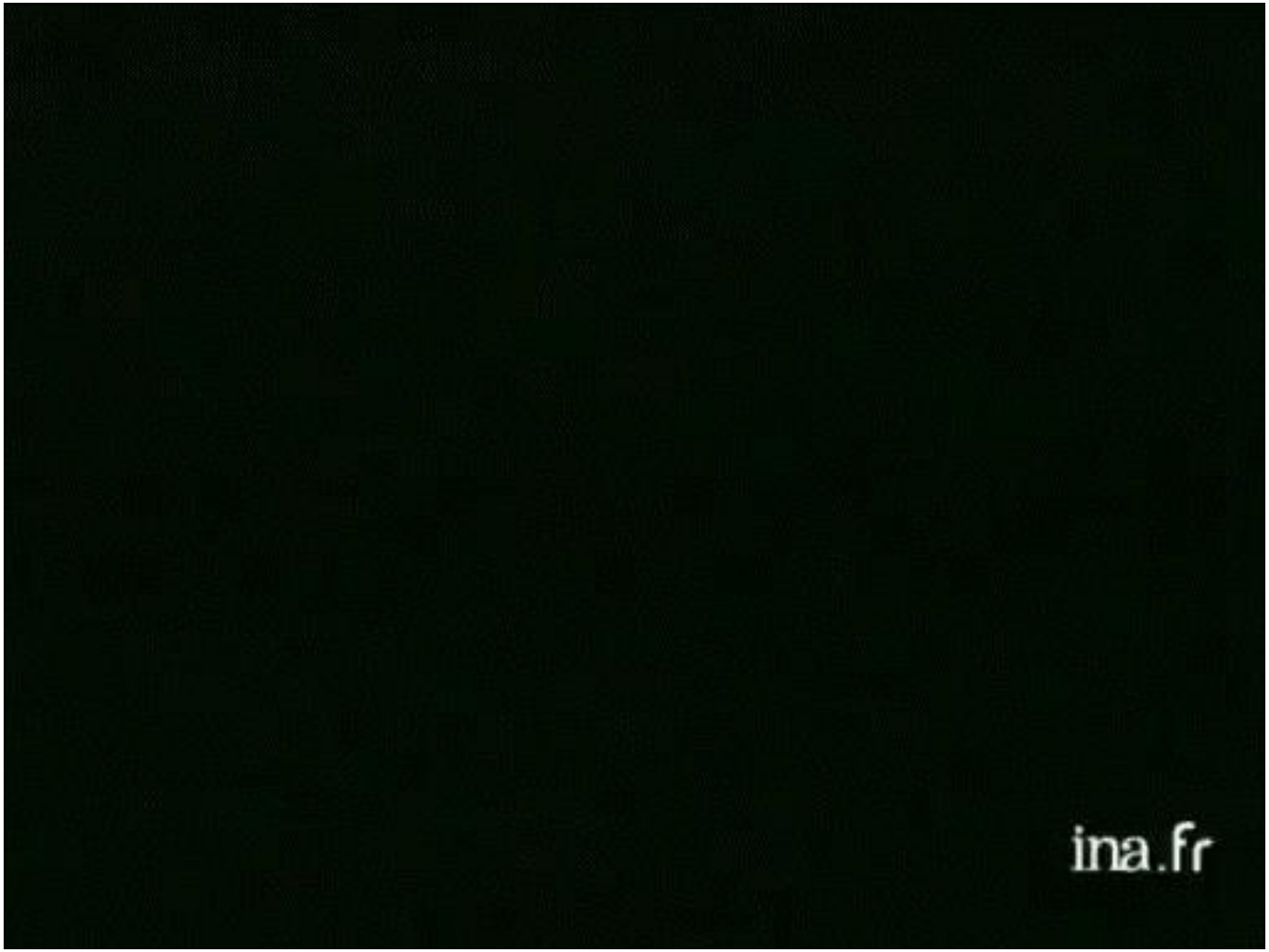
# 1. Travailler la notoriété du legs à votre cause

- Il est toujours plus "gratifiant" de tester en faveur d'une organisme ayant :
  - Une renommée importante
  - Une ancienneté rassurante
  - Une image valorisante

- Les médias privilégiés des séniors
  - Presse : Senior, Catho, Spécialisée, Financière, Journal de la Commune, PQR
  - Radio : Radio locale, Décrochages locaux, Radios seniors
  - TV

- Leur consommation spécifique
  - Santé : Pharmacies, Médecines spécialisées
  - Proximité : Commerces, Église, Poste, Banque
  - Spécifique : Caisse de retraite, Notaire, Conventions obsèques

# Exemples de Spots TV




**Spot TV Legs**
**par la Croix-Rouge**

# Exemples de Spots TV

**Spot TV Legs**
**Secours Catholique**

# Exemples d’annonces-presse

GEORGES N'A PAS ENCORE PRÉVENU SA NIÈCE
QU'IL AVAIT RÉSERVÉ UNE GRANDE PARTIE
DE SA FORTUNE À ACTION CONTRE LA FAIM.
ASSURANCES-VIE, DONATIONS, LEGS, IL EXISTE D'AUTRES MOYENS DE LUTTER CONTRE LA FAIM.
Assurances-Vie • Donations • Legs
ACTION CONTRE LA FAIM
MANGER, BOIRE : UN DROIT POUR TOUS

C’est notre
amour
que nous léguons
listoires de legs,
arcours de vie. Mme C
voulu mettre ses affaires en ordre après
disparition de son époux :
Nous nous sommes mariés en 1957.
ious nous aimions beaucoup et il me manque chaque
our. Comme lui, je suis très attachée au Secours
atholique que nous soutenons depuis longtemps.
n sa mémoire, j'ai voulu transmettre nos biens au
ecours catholique, mais aussi aider ma nièce
démarrer dans la vie».
Père Raymond Izard
Conseiller au service Legs et Donations
du Secours Catholique.
Tél. : 01 45 49 74 96.
« Je suis à votre disposition pour répondre
aux questions que vous vous posez, en toute
confidentialité. Vous disposerez ainsi
de toutes les garanties que vos volontés seront
exécutées telles que vous les aurez décidées ».
SECOURS CATHOLIQUE
Caritas France
Vous pouvez transmettre votre patrimoine
au Secours Catholique tout en léguant aussi
à une personne qui n’est pas un héritier
direct.
En rédigeant un testament dans ce sens, ce
seront des paroles de charité et d’espérance
que vous y inscrirez.
Votre volonté sera strictement respectée.
Nous nous engageons à accomplir votre
message essentiel, en votre nom.
Coupon à retourner au Secours Catholique, 106 rue du Bac, 75341 Paris Cedex 07.
Moi aussi, je décide de me poser la question du legs, et je vous remercie :
de prendre contact avec moi par téléphone pour répondre à mes questions de préférence entre :
et au numéro suivant :
de m’adresser votre documentation où je trouverais toutes les informations pratiques sur les legs,
ionations et assurances-vie en faveur du Secours Catholique Caritas France.

# Trouver le ton juste

- Il n’existe pas de freins à parler de legs… c’est une manière de perpétuer ses choix, sa fidélité.
- Le sujet de la mort est plus complexe : déni, anxiété ou besoin d’en parler
- Difficultés :
  - Démarche complexe et non-familière, legs aux associations mal connu / mal compris, questions de fiscalité, capacité à changer les choses (si déposé chez un notaire), … si héritiers directs
- Besoin de faire connaître, d’expliquer, d’informer, plutôt que de séduire
- Dans la vraie vie on ne parle pas de « legs » mais de « mon héritage »

# Les axes d'information vers les publics sénior

- La presse 3ème âge par le biais de publi-reportages expliquant par l'exemple ce qui peut être fait.
- La radio : Publi-émissions, chroniques
- La distribution de dépliants dans les études notariales, les pharmacies, les cabinets de gériatrie…
- La participation à des congrès, débats… spécifiques aux Seniors

# 2. Initier la relation par la demande d'information

- C'est le déclencheur de la démarche legs

- Le testateur potentiel intéressé doit pouvoir vous adresser sa demande d'information (brochure) de plusieurs façons :
  - Via votre site web
  - Via un numéro ou une adresse sur les médias off
  - En retournant le coupon sur les annonces presse

# Soigner le traitement des demandes de brochure

En moyenne sur 280 organisations ...

**28** jours, c'est le délai moyen de réception des courriers.

Un mois c'est long !

**Attention à :**

- Votre traitement des courriers adressés au siège de votre organisation
- Le briefing / niveau d'information des personnes en contact avec le public (courrier / téléphone / email / accueil / boutique...)
- La stratégie de traitement des demandeurs d'information
- La politique de protection de ces adresses et son application...

# Quelques clés pour un traitement efficace de vos demandes d'info

- Utiliser une enveloppe manuscrite et des vrais timbres
  - permet de s'assurer de l'ouverture du courrier
  - entame une relation personnalisée avec le testateur potentiel, il induit une proximité, socle de la relation future.
  - les timbres dénotent une attention que le destinataire saura apprécier...
- Ecrire des cartes manuscrites et signer à la main
- Veiller au titre du signataire
  - Le jargon peut être anxiogène : Libéralités / successions / acquisitions
  - Le statut peut ne pas être suffisamment valorisant : Assistante / secrétaire
  - Le terme peut paraître surprenant ou inapproprié : Conseiller / vétérinaire
  - La Gouvernance, mais qui ne se chargera pas du suivi par la suite...

➔ **Trouver le bon mix, entre valorisation, personnalisation et proximité, car le legs est avant tout une affaire de relation humaine.**

# Proposer une suite à la demande d'information

Vous avez la responsabilité d'entretenir cette nouvelle relation :

- Proposer un entretien,
- Prévenir d'éventuels futurs contacts,
- Proposer différents moyens pour le testateur potentiel de reprendre contact : bulletin réponse, carte de visite, email...

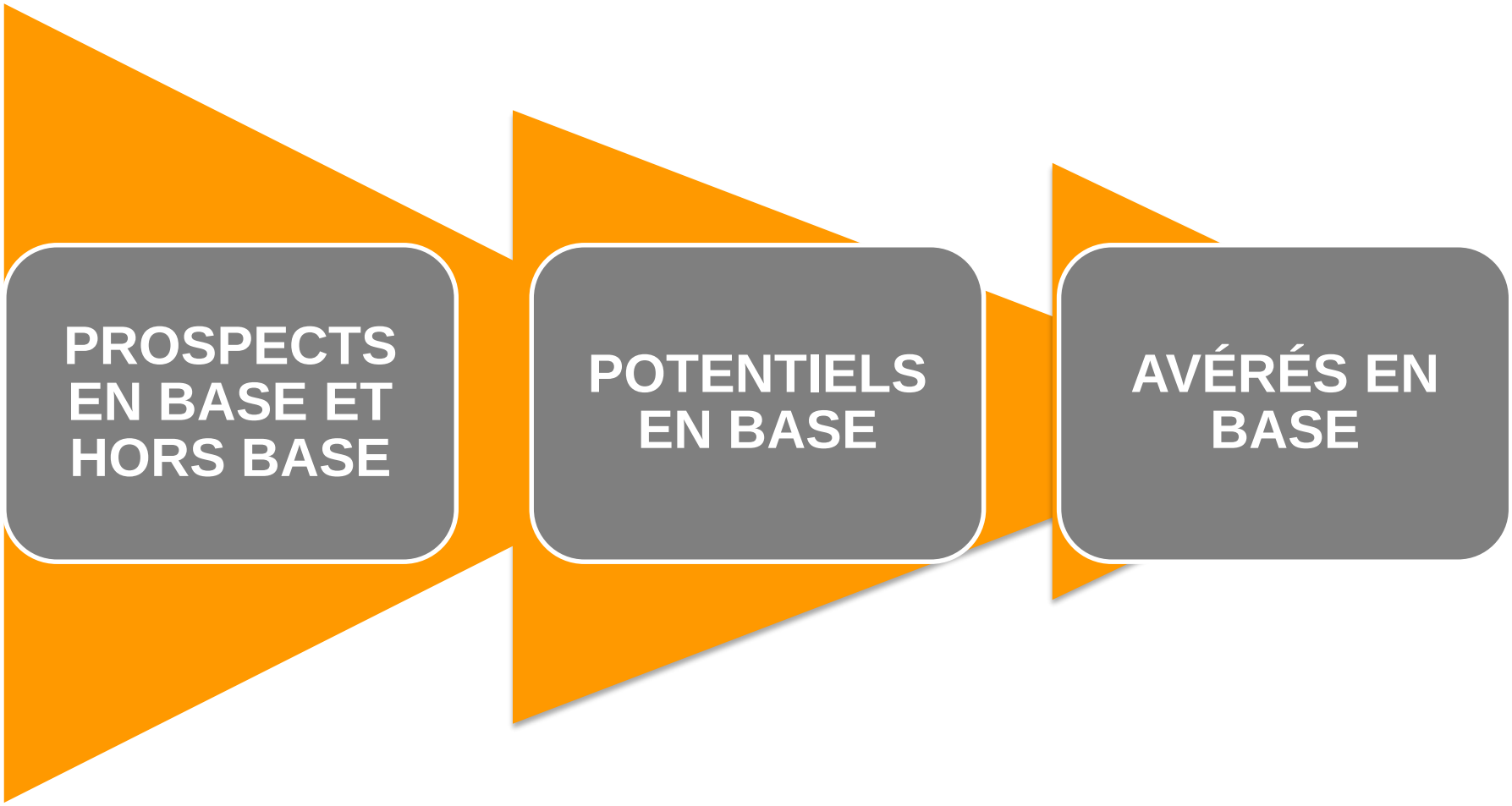
- Et ne pas oublier de lui donner les moyens de le faire en joignant une enveloppe retour (= réduire ses « efforts » / freins)

- Attention à la carte réponse / T : le legs est un sujet sensible, on ne peut plus personnel, et... Confidentiel !

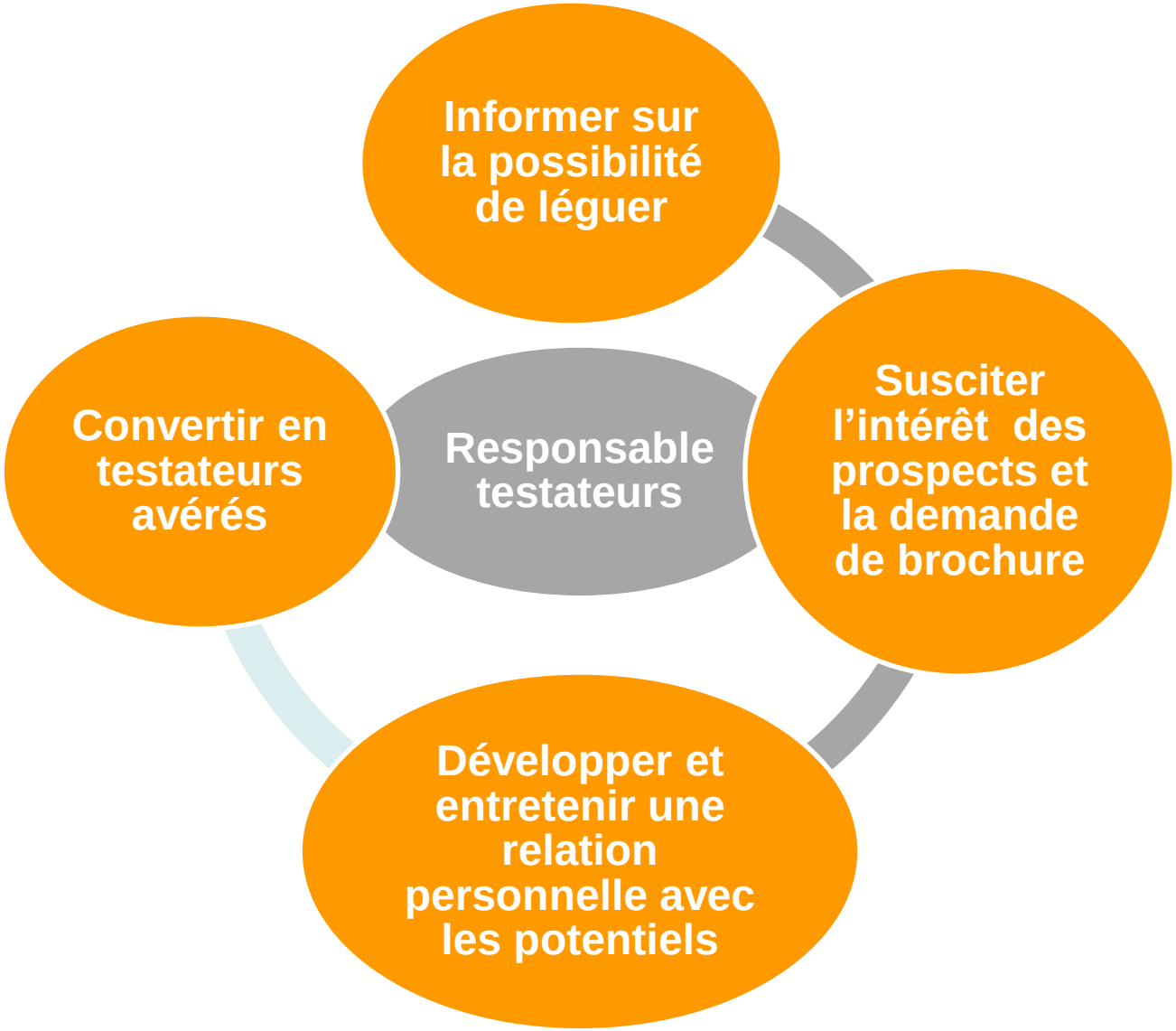
# Un petit café?

# CONVERTIR VOS DONATEURS EN TESTATEURS

# Révéler les potentiels dans votre base pour en faire des avérés



# Un cycle progressif jusqu'au legs


Informer sur la possibilité de léguer
Susciter l'intérêt des prospects et la demande de brochure
Développer et entretenir une relation personnelle avec les potentiels
Convertir en testateurs avérés
Responsable testateurs

# 1. Comment repérer vos potentiels legs en base ?

- Le score Legs permet d'identifier les donateurs à plus fort potentiel, sur lesquels déployer une stratégie relationnelle spécifique
- Enrichir en âge réel les meilleures notes de score
- Scorer et enrichir à la fois votre base donateurs et vos éventuelles autre bases (bénévoles par exemple)

# C’est quoi un score Legs ?

- Principe
  - Variable à modéliser : Intérêt témoigné pour les legs
    - Testaments (trop peu nombreux)
    - + Demandes d’informations sur les legs
  - Variables explicatives :
    - Variables sociodémographiques : âge scoré, civilité, données à l’IRIS
    - Variables comportementales
  - Valeurs discriminantes
  - La fidélisation et le suivi des testateurs déclarés et des personnes « intéressées »

# Une prise de parole continue sur les legs

- Communiquer régulièrement  dans vos supports internes (revue donateurs notamment) en variant les prises de parole et en invitant le donateur à demander votre brochure

  Quelques pistes :

  - Une annonce presse pleine page qui invite à réfléchir sur le legs
  - Des articles sur les différents modes de libéralités  en période de défiscalisation
  - 1 dossier par an présentant des témoignages de testateurs, des conseils de notaire et des questions posées à la responsable du service legs pour mettre en valeur la relation
  - 1 dépliant tout-en-un de demande de brochure sur une population ciblée

- Intégrer systématiquement une case de demande d'informations sur les bons de soutien des mailings

# Exemple de case à cocher sur BS pour tirer la demande d'information

SECOURS CATHOLIQUE
Caritas France
www.secours-catholique.asso.fr

M 601

Si non distribué, retourner à :
MESSAGES DU
SECOURS CATHOLIQUE
BP 20011
59895 LILLE CEDEX 9

Dispensé de timbrage Laval SCCE C

PRESSE
DISTRIBUÉE PAR
LA POSTE

## Bon de générosité

(À retourner dans l'enveloppe-réponse jointe, S.V.P.)

☐ **OUI** pour les 60 ans du ***Secours Catholique***, je renouvelle mon soutien à ses actions de solidarité nationales et internationales auprès des plus défavorisés, et **je fais un don de :**

☐ **20 €** (131 F) ☐ **40 €** (262 F) ☐ **60 €** (394 F) ☐ **100 €** (656 F) ☐ **Selon mes possibilités : ..... €**

☐ **Je souhaite que ce don soit consacré en priorité à la lutte contre la famine en Afrique.**

✔ **Veuillez trouver ci-joint mon versement par chèque à l'ordre du *Secours Catholique*.**

✔ Je recevrai le **reçu fiscal** qui me permettra, si je suis imposable, de déduire de mes impôts **75 %**, soit les **trois quarts** du montant de ce don.

☐ Merci de m'adresser la brochure d'informations sur les ***legs en faveur du Secours Catholique et des plus déshérités.***

**DON REGULIER**, voir au dos S.V.P.

# Exemple de mailing de qualification de vos donateurs pour tirer la demande d'information

ORDRE DE MALTE
FRANCE
42 Rue des Volontaires
75015 PARIS

DESTINEO MD7
LA POSTE
CI 1202
27 SCCE-A

CONFIDENTIEL

60287836

Madame Légarrice Eloise
Résidence Les Oiseaux
36 avenue Edouard Blériot
78000 VERSAILLES

À travers ce temps d'échange, je voulais aussi vous proposer de réfléchir ensemble à la possibilité de prolonger votre engagement en faveur de l'Ordre de Malte France à travers une donation, un legs ou l'attribution d'une assurance-vie. Par ce geste d'une grande générosité, vous choisissez de participer concrètement et durablement à cette mission charitable au service des plus faibles.

Quand je regarde en arrière, je considère tout le chemin que nous avons parcouru, tout ce que nous avons accompli pour soulager la souffrance des plus pauvres, des malades, des exclus… À travers ce questionnaire, **je vous invite à témoigner de l'attachement personnel qui vous associe étroitement à l'Ordre de Malte France.**

J'attends avec imp
que vous voudrez

Je vous re

**P.S :** En témoignag
**consacré à l'hist**
cheminerez aux cô
transmis l'amour d
à répondre à nos d

42, rue des Volonta

ORDRE DE MALTE
FRANCE

Paris, le 9 août 2013

LE PRÉSIDENT

Chère Madame,

Permettez-moi avant toute chose de vous faire part de ma plus profonde reconnaissance pour votre présence fidèle à nos côtés et la confiance que vous ne cessez de témoigner à notre Œuvre hospitalière.

Votre aide généreuse est au cœur de l'action que nous menons ensemble pour servir ces hommes, ces femmes, ces enfants fragilisés par la misère, la maladie, l'âge, le handicap, l'isolement ou l'exclusion. Une fois encore : un grand merci.

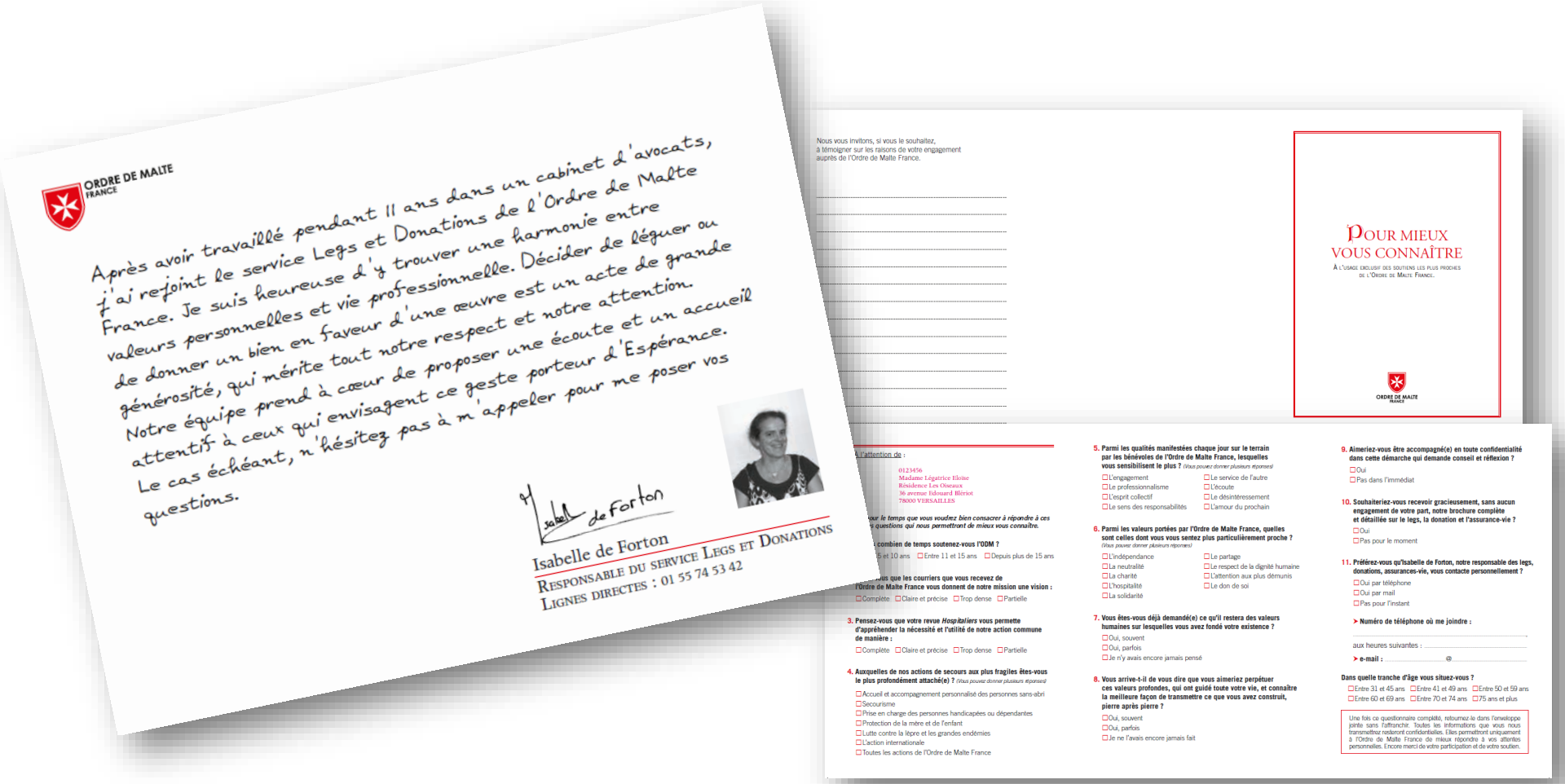
Sans vous, sans les ressources que vous nous offrez, sans la main que vous tendez aux plus démunis, le dévouement qui anime nos équipes serait d'un bien maigre recours face à toutes ces détresses. Car il y a, dans chacun de nos gestes, votre générosité.

C'est parce que vous êtes à nos côtés depuis longtemps que **j'ai tenu à vous adresser aujourd'hui un questionnaire** afin de mieux vous connaître. Nous souhaiterions en effet découvrir ce qui détermine votre volonté à soutenir, année après année, l'Ordre de Malte France dans sa mission d'accueil et de secours des plus déshérités.

**J'aimerais vraiment vous encourager à prendre quelques instants pour le compléter et nous le retourner dans l'enveloppe prévue à cet effet.** Vos observations et conseils me seraient extrêmement précieux afin d'approfondir notre relation. Ils nous permettront également de répondre à vos éventuelles interrogations.

››› / ›››

# Exemple de mailing de qualification de vos donateurs pour tirer la demande d'information



ORDRE DE MALTE FRANCE

Après avoir travaillé pendant 11 ans dans un cabinet d'avocats, j'ai rejoint le service Legs et Donations de l'Ordre de Malte France. Je suis heureuse d'y trouver une harmonie entre valeurs personnelles et vie professionnelle. Décider de léguer ou de donner un bien en faveur d'une œuvre est un acte de grande générosité, qui mérite tout notre respect et notre attention. Notre équipe prend à cœur de proposer une écoute et un accueil attentif à ceux qui envisagent ce geste porteur d'Espérance. Le cas échéant, n'hésitez pas à m'appeler pour me poser vos questions.

Isabelle de Forton

Isabelle de Forton
Responsable du service Legs et Donations
Lignes directes : 01 55 74 53 42

Nous vous invitons, si vous le souhaitez, à témoigner sur les raisons de votre engagement auprès de l'Ordre de Malte France.

Pour mieux vous connaître

À l'usage exclusif des soutiens les plus proches de l'Ordre de Malte France.

ORDRE DE MALTE FRANCE

À l'attention de :

0123456
Madame Légatrice Eloise
Résidence Les Oiseaux
36 avenue Edouard Hériot
78000 VERSAILLES

*…our le temps que vous voudrez bien consacrer à répondre à ces …s questions qui nous permettront de mieux vous connaître.*

**… combien de temps soutenez-vous l'ODM ?**
…5 et 10 ans ☐ Entre 11 et 15 ans ☐ Depuis plus de 15 ans

**…ous que les courriers que vous recevez de l'Ordre de Malte France vous donnent de notre mission une vision :**
☐ Complète ☐ Claire et précise ☐ Trop dense ☐ Partielle

**3. Pensez-vous que votre revue *Hospitaliers* vous permette d'appréhender la nécessité et l'utilité de notre action commune de manière :**
☐ Complète ☐ Claire et précise ☐ Trop dense ☐ Partielle

**4. Auxquelles de nos actions de secours aux plus fragiles êtes-vous le plus profondément attaché(e) ?** *(Vous pouvez donner plusieurs réponses)*
☐ Accueil et accompagnement personnalisé des personnes sans-abri
☐ Secourisme
☐ Prise en charge des personnes handicapées ou dépendantes
☐ Protection de la mère et de l'enfant
☐ Lutte contre la lèpre et les grandes endémies
☐ L'action internationale
☐ Toutes les actions de l'Ordre de Malte France

**5. Parmi les qualités manifestées chaque jour sur le terrain par les bénévoles de l'Ordre de Malte France, lesquelles vous sensibilisent le plus ?** *(Vous pouvez donner plusieurs réponses)*
☐ L'engagement ☐ Le service de l'autre
☐ Le professionnalisme ☐ L'écoute
☐ L'esprit collectif ☐ Le désintéressement
☐ Le sens des responsabilités ☐ L'amour du prochain

**6. Parmi les valeurs portées par l'Ordre de Malte France, quelles sont celles dont vous vous sentez plus particulièrement proche ?** *(Vous pouvez donner plusieurs réponses)*
☐ L'indépendance ☐ Le partage
☐ La neutralité ☐ Le respect de la dignité humaine
☐ La charité ☐ L'attention aux plus démunis
☐ L'hospitalité ☐ Le don de soi
☐ La solidarité

**7. Vous êtes-vous déjà demandé(e) ce qu'il restera des valeurs humaines sur lesquelles vous avez fondé votre existence ?**
☐ Oui, souvent
☐ Oui, parfois
☐ Je n'y avais encore jamais pensé

**8. Vous arrive-t-il de vous dire que vous aimeriez perpétuer ces valeurs profondes, qui ont guidé toute votre vie, et connaître la meilleure façon de transmettre ce que vous avez construit, pierre après pierre ?**
☐ Oui, souvent
☐ Oui, parfois
☐ Je ne l'avais encore jamais fait

**9. Aimeriez-vous être accompagné(e) en toute confidentialité dans cette démarche qui demande conseil et réflexion ?**
☐ Oui
☐ Pas dans l'immédiat

**10. Souhaiteriez-vous recevoir gracieusement, sans aucun engagement de votre part, notre brochure complète et détaillée sur le legs, la donation et l'assurance-vie ?**
☐ Oui
☐ Pas pour le moment

**11. Préférez-vous qu'Isabelle de Forton, notre responsable des legs, donations, assurances-vie, vous contacte personnellement ?**
☐ Oui par téléphone
☐ Oui par mail
☐ Pas pour l'instant

➤ **Numéro de téléphone où me joindre :** .....

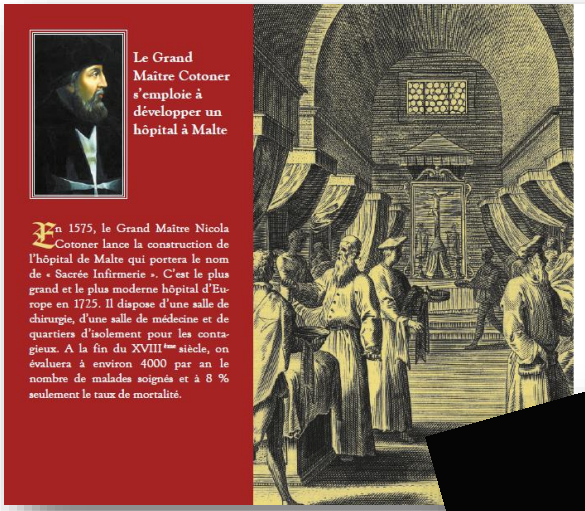
aux heures suivantes : .....

➤ **e-mail :** ..... @.....

**Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?**
☐ Entre 31 et 45 ans ☐ Entre 41 et 49 ans ☐ Entre 50 et 59 ans
☐ Entre 60 et 69 ans ☐ Entre 70 et 74 ans ☐ 75 ans et plus

Une fois ce questionnaire complété, retournez-le dans l'enveloppe jointe sans l'affranchir. Toutes les informations que vous nous transmettrez resteront confidentielles. Elles permettront uniquement à l'Ordre de Malte France de mieux répondre à vos attentes personnelles. Encore merci de votre participation et de votre soutien.

# Exemple de mailing de qualification de vos donateurs pour tirer la demande d'information



Le Grand Maître Cotoner s'emploie à développer un hôpital à Malte

En 1575, le Grand Maître Nicola Cotoner lance la construction de l'hôpital de Malte qui portera le nom de « Sacrée Infirmerie ». C'est le plus grand et le plus moderne hôpital d'Europe en 1725. Il dispose d'une salle de chirurgie, d'une salle de médecine et de quartiers d'isolement pour les contagieux. A la fin du XVIII[ème] siècle, on évaluera à environ 4000 par an le nombre de malades soignés et à 8 % seulement le taux de mortalité.



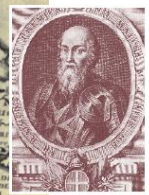
XIV[ème] et XVI[ème] SIÈCLE

Le Grand Maître Fluvian de la Rivière lègue une partie de ses biens personnels pour l'édification d'un hôpital

En 1311, dès son installation à Rhodes, l'Ordre de Malte construit un premier hôpital. Il jouit très vite d'une grande réputation. Les Hospitaliers y mettent en pratique leurs nouvelles connaissances médicales, innovent et anticipent bien souvent sur leur temps. En 1437, le Grand Maître Fluvian consacre 10 000 florins sur ses biens à la construction d'un second hôpital, qui ne sera [illegible] 1489 par Pierre d'Aubusson.

L'Ordre des Hospitaliers de Saint-Jean- de-Jérusalem, plus connu aujourd'hui sous le nom d'Ordre de Malte, est la plus ancienne association d'aide humanitaire. Depuis plus de neuf siècles, fidèle à la règle de ses origines, l'Ordre de Malte poursuit sa vocation pour « protéger la foi, secourir les indigents, accueillir les sans-logis, soigner les malades et œuvrer pour la paix et le bien dans le monde ».

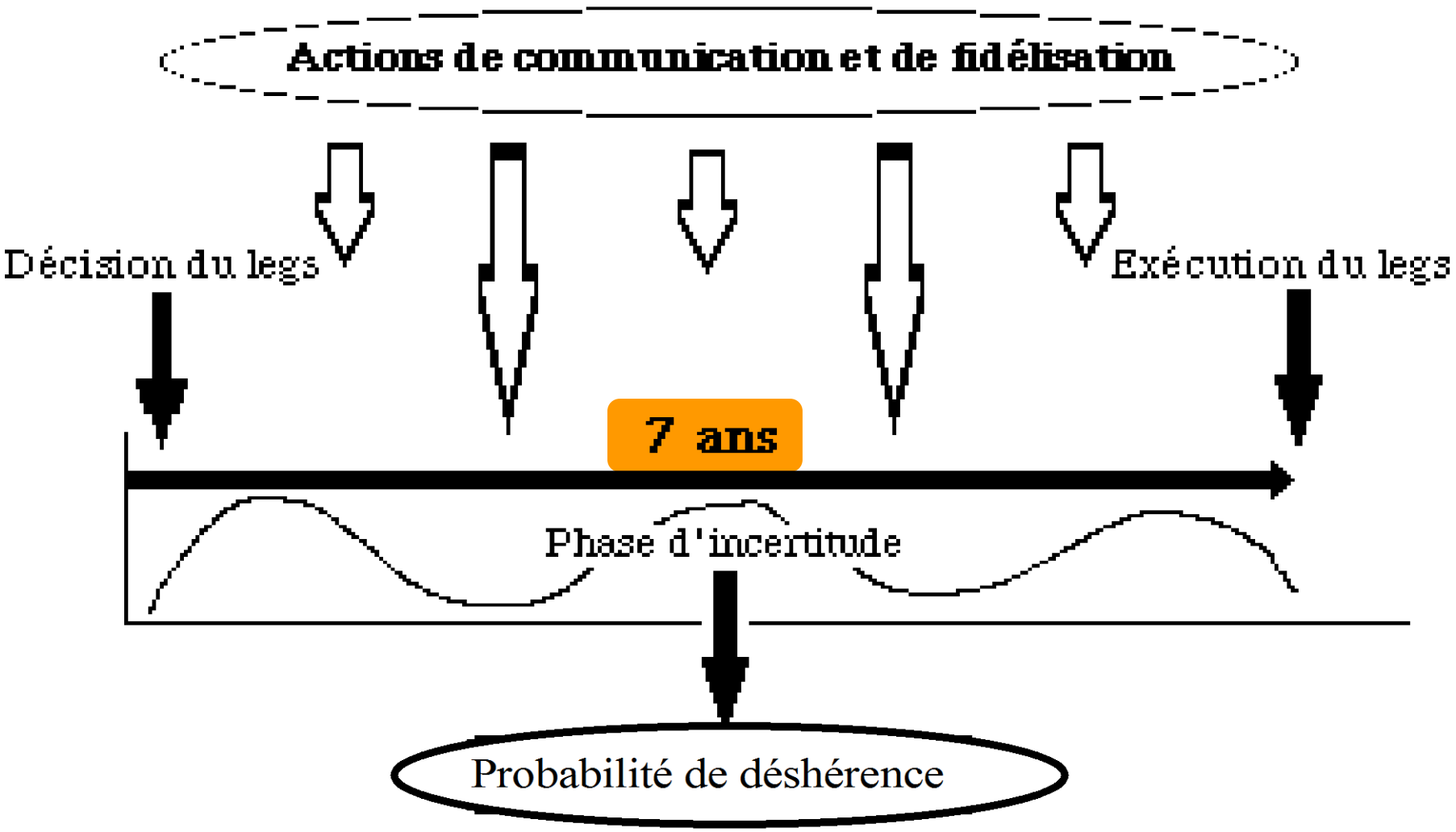
ORDRE DE MALTE
900 ans d'hospitalité
1048
Naissance de l'Ordre à Jérusalem sous l'administration d'un « hôpital » pour porter aide et secours aux pèlerins.
1310
L'Ordre s'installe à Rhodes et devient une puissance souveraine.
1530
L'empereur Charles Quint cède aux Hospitaliers l'archipel de Malte, dont ils prennent possession comme tel souverain.
1798
En route pour la campagne d'Egypte, Napoléon Bonaparte s'empare de l'île de Malte. L'Ordre doit se retirer.
1802
Les droits souverains de l'Ordre sont reconnus par le traité d'Amiens.
1834
Après s'être établi momentanément à Messine, Catane et Ferrare, l'Ordre s'établit définitivement à Rome.
20e et 21e siècles
Tournée vers les pauvres et les malades, l'Ordre se consacre à sa mission hospitalière.
« De geste en geste, pour toujours, se transmet l'amour du monde. »
ORDRE DE MALTE FRANCE
Edition limitée



« Quand un malade viendra, qu'il soit porté au lit, et là, tout comme s'il était le Seigneur reçu, donnez ce que la maison peut offrir de mieux. »

Extrait de la première règle de l'Ordre de Malte formalisée en 1135 par Frère Raymond du Puy.

# Entretenir la relation



# Adapter vos actions de fidélisation au degré d'engagement

- Entretenir la relation pour maintenir un niveau de présence auprès de vos prospects :
  - Élevé s'ils ne sont pas déjà donateurs,
  - Adapté et personnalisé s'ils sont déjà dans votre BDD.

- Vous positionner sur la question de la sollicitation de dons en fonction de votre stratégie, en adéquation avec vos valeurs... Mais cela n'est jamais un problème de demander de l'argent quand on en a besoin !

➔ Une relation personnalisée (ne pas écrire à un testateur comme à un donateur) et exprimer la proximité affective et/ou réelle avec votre organisation. L'erreur serait de ne pas recontacter cette personne...

# Testateur potentiel : comment gérer un « contact  intéressé » ?

1. Un moyen d'identification dans la base donateurs sans informations à caractère personnel (vs CNIL)
2. Poursuivre les sollicitations mailings habituelles !!!
3. Envoi de newsletters spécifiques legs, de fiches produits fiduciaires, de fiches remerciements testateurs...
4. Contact téléphonique annuel
5. One-to-one (associations de réseau ou personne dédiée)

# Exemples de lettre d'info testateurs

la lettre
des legs et donations
Un geste d'amour en héritage
NOVEMBRE 2001
Respecter les exigences testamentaires
Les missions des Personnes Agées à Moscou et des Enfants des Rues de Saint-Pétersbourg ont pu bénéficier de la générosité de Monsieur PROVATOROFF.
Nous luttons contre toutes les maladies. Même l'injustice.
WWF
La Planète en Héritage
Lettre d'information du WWF sur les legs - N°4 - 1er semestre 2012
Edito
Chers amis,
Isabelle Autissier
Présidente du WWF-France
À LA UNE
Sommaire
PROMESSES D'AVENIR
Journal d'information sur les legs et donations
Numéro 13 – Avril 2014 – www.handicap-international.fr
HANDICAP INTERNATIONAL
Philippines
VOTRE SOUTIEN
1 100 000 EUROS
500 000 EUROS

# Les testateurs avérés : une relation personnelle et de qualité

- Les testateurs attendent plus de répondant et de relationnel de la part de l'organisation que les autres donateurs

- Un lien continu, proche et chaleureux par :
  - Des appels ponctuels
  - Des courriers personnalisés (vœux, …)
  - Des visites à domicile
  - Des invitations

- Des gestes et des attentions sous la forme de petits cadeaux personnalisés à adapter selon la sensibilité du testateur

# Legs, donations et assurances-vie

- 3 mécanismes différents de don planifié
  ➔ 3 stratégies différentes

  - **LEGS :** Don post-mortem, pérennisation du nom, ingénierie financière dans la transmission du patrimoine.

  - **DONATION :** Don du vivant, reconnaissance et individualisation, ingénierie fiscale et ISF.

  - **ASSURANCE-VIE :** Produit-partage et partenariat bancaire / assurance, avantages du vivant et don post-mortem

  **Dans les 3 cas et comme toujours : réfléchir/répondre aux besoins et attentes du donateur…**

# Exemple de communication à destination des notaires

pour une planète vivante

## LES ARGUMENTS TERRE DES NOTAIRES

### LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

## EDITO

*Le WWF est heureux de vous souhaiter une très belle et naturelle année 2009. Cette année 2009 est dédiée aux gorilles : la Convention sur la conservation des espèces migratrices appartenant à la faune sauvage, également connue sous le nom de Convention de Bonn, a déclaré l'année 2009 l'Année du Gorille. En effet, selon la liste rouge de l'Union mondiale pour la nature (UICN), trois des quatre espèces de gorilles seraient en « danger critique » d'extinction. Une des menaces principales qui pèse sur le gorille est la destruction de son habitat par l'Homme : les gorilles disparaissent au même rythme que la forêt tropicale africaine. Or les forêts d'Afrique sont les deuxièmes plus importantes du monde après la forêt amazonienne La santé de la planète, son climat dépendent de ces forêts et du rôle de filtre naturel qu'elles jouent. Même si ce problème semble loin de nous, nous pouvons agir quotidiennement pour sauver les gorilles. Principalement, en agissant en acheteur responsable : regarder la provenance des articles en bois, éviter maquillage et produits alimentaires à base d'huile de palme sont des gestes simples, à la portée de tous. Nous verrons aussi qu'il est possible d'aménager l'intérieur et l'extérieur de son habitation durablement. Le notaire a un rôle à jouer dans ce processus et est lui aussi un acteur dans la protection de l'environnement. Enfin, beaucoup ignore aussi qu'il existe des produits financiers écologiquement responsables. C'est ensemble seulement que nous parviendrons à vivre dans un monde où l'Homme sera plus respectueux de sa planète.*

*Delphine DIDIER, Rédactrice en chef*

### Les produits financiers étiquetés développement durable

Partenaires depuis 2003, le WWF et le groupe Caisse d'Epargne ont travaillé conjointement pour la promotion de modes de vie plus durables et la création de services bancaires responsables. De cette collaboration est né le concept d'étiquette du développement durable qui a pour objectif de sensibiliser les clients des Caisses d'Epargne aux enjeux environnementaux et sociétaux. L'étiquette leur permet de comparer les produits sur trois critères : le risque financier (critère Sécurité), les implications sociales et environnementales (critère Responsabilité) et l'impact sur le climat des activités financées par les produits (critère Climat). Pour chacun de ces critères, le produit se voit attribuer une note allant de 1 à 5, accompagnée d'un code couleur allant du rouge au vert.
Chaque client voulant donner un sens à son épargne aura accès à cette information en agence et via Internet, en accord avec l'une des conclusions fortes du Grenelle de l'environnement : la généralisation de l'information des particuliers concernant l'impact de leurs gestes quotidiens sur le changement climatique.

for a living planet

# LES CONTREPARTIES

# Répondre aux motivations des testateurs potentiels

- On ne peut pas communiquer de manière "attractive" sur les legs si on ne répond pas à la principale motivation du testateur potentiel :

**Laisser une trace positive et durable**

**et "pérenniser son nom"**

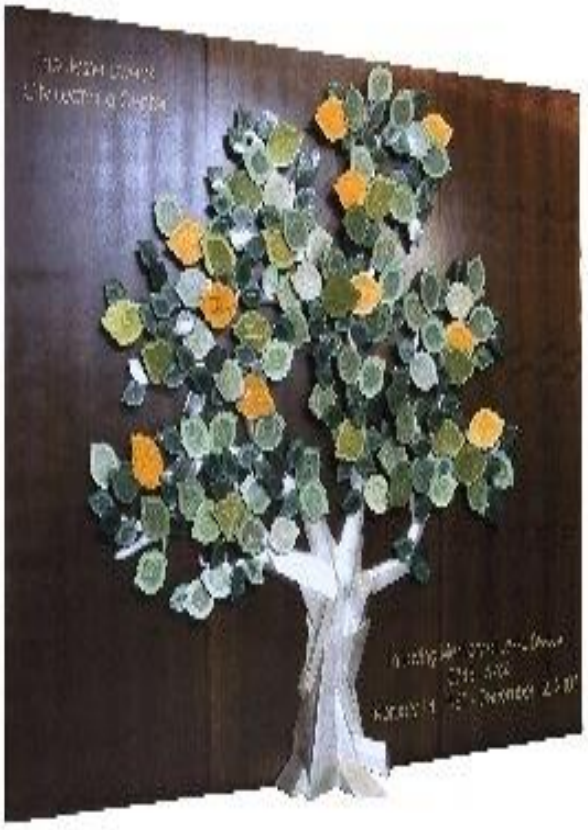
  - La promesse d'une reconnaissance durable, perçue comme éternelle par le donateur, est un argument qui lève les freins envers le legs et favorise le passage à l'acte

    *(tradition chrétienne des plaques de marbre dans les églises ou les visages dans les vitraux…)*
  - Réponse à la souffrance d'impossibilité de transmettre (childless) : recherche de la « générativité » et de « l'immortalité symbolique »

# Les outils de « l'immortalité symbolique »

- La « RUP » donne une capacité à recevoir des libéralités, et permet aussi de créer en son sein : des fonds, prix, bourses, fondations abritées, du vivant des donateurs ou après leur mort (loi du 4/7/90).

  - Plaques Commémoratives
  - Mémorial
  - Wall-complex
  - Prix Nominatif
  - Bourse Nominative
  - Dénomination de subventions
  - Fonds Nominatifs Affectés
  - Fondation Abritée, Fonds de dotation
  - Fondation RUP



# Création d'un fonds nominatif affecté
# Sans capital

Les « FNA » peuvent consister en une simple dénomination ou être matérialisés en centres de recettes et de dépenses.

- Les fonds sans capital < 300.000 Euros

  le capital est consommé au fur et à mesure des distributions

  » Ex. : Les Bourses DURAND 300 000 euros

  … permettant d'accorder pendant 10 ans une somme de 30.000 euros à une action particulière de l'association...

# Création d'un fonds nominatif affecté
# Avec capital

L'intérêt réside aussi dans la pérennité du legs. On peut envisager des bourses, prix, dotations à tel ou tel programme

- Les fonds avec capital > 300 000 Euros
  - le capital produit des revenus qui sont seuls distribués

» Ex. : Les Bourses MARTIN 500.000 euros,

… permettant de verser chaque année 30 000 euros sur les revenus du capital du fonds MARTIN pour le fonctionnement d'un programme spécifique de l'association... portant également le nom du testateur.

# Avantages-inconvénients des Fonds nominatifs Affectés

- Les avantages :
  - Attractifs en termes d'attribution
  - Permettent de réfléchir à des « produits humanitaires » spécifiques
  - Permettent de fixer un prix ! (Une des raisons importante de ne pas léguer c'est que les testateurs ont une idée surdimensionnée des montants minimum à léguer !)
  - Une communication spécifique (testateurs/prescripteurs)
  - Effet « boule de neige »

- Les inconvénients :
  - affectation particulière de ces fonds
  - gestion spécifique de ces fonds

# Les classiques

Fondation de Recherche

Zoo

Jardin Botanique

Institut Pasteur

# Les classiques

Parc d’attraction

Grande Université

église

Ong

Musées

L’appellation d’une salle se fera **pour une durée limitée dans le temps, selon le montant et la nature du don,** conformément à la politique d’octroi des contreparties validée par le Conseil d’Administration du 10 octobre 2003.

**c.** Dans le cas d’une restauration d’œuvre, le nom du donateur est mentionné sur le cartel et ce jusqu’à la prochaine restauration de celle-ci, sauf si une durée plus courte a été convenue entre le musée du Louvre et le donateur et/ou ses ayants-droit.

2.

# Plan de mise en œuvre des produits fiduciaires

1. Déterminer la volonté de créer des produits fiduciaires,

2. Déterminer des "produits humanitaires" (packaging/prix...)

3. Valider l'intérêt des produits et de l'approche
   (enquête notaires, enquête donateurs).

4. Accord de l'Assemblée Générale de l‘organisation

# 3. Gérer l'après legs

- Quelles charges l'organisation est-elle prête à assumer ? (fleurir des tombes, assurer des prières/messes, recueillir les animaux de compagnie…)

- Communiquer sur les réalisations d'un legs, sur la manière dont l'organisation commémore un bienfaiteur… C'est par l'exemple que l'on crée un effet « miroir-boule-de-neige »

ANDRÉ ET NUSSIA AISENSTADT LÈGUENT 2 M$ À L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

HUMANISTE ANDRÉ AISENSTADT ET SA CONJOINTE, NUSSIA, ONT FAIT UN LEGS EXCEPTIONNEL À L'UdeM.

t dire qu'entre André Aisenstadt et l'Université, t une histoire d'amour qui dura toute une vie! ffet, il était extrêmement fier de son apparte- M, son visage s'éclairait lorsqu'il parlait des réa- tablissement, de ses qualités, de l'essor qu'il a s des 50 dernières années. En fait, il a lui-même multiples manières à son développement. Il y . Il aimait les gens qu'il y côtoyait, il appréciait ses élèves et les hommes et les femmes pas- ience et de culture qui l'entouraient. Lui qui lbert Einstein et qui avait échappé au régime logne – responsable de la mort de sa famille –

De même, Verdun, Notre-Dame-de-Grâce et le centre-ville de Montréal ont bénéficié des habitations abordables qu'il y a fait bâtir.

Le couple avait beaucoup d'amis, il adorait voyager. Ses activités philanthropiques revêtaient de multiples formes. Passionnés tous les deux, André et Nussia Aisenstadt s'illustrent parfaitement à mes yeux dans le geste à la fois grandiose et discret qu'ils ont choisi de faire pour exprimer leur confiance profonde en l'avenir de l'Université de Montréal. Ils ont préféré demeurer dans l'ombre de leur vivant, mais aujourd'hui je me fais

- Livre « 80 histoires de cœur »
- Article dans la revue « portrait d'un bienfaiteur »...

# Des contreparties pour renforcer le lien plutôt que pour le créer

- Eviter d'utiliser les contreparties comme « produit d'appel » ou argument de communication
  - Risque de biaiser la relation : un testateur potentiel peut s'engager dans une relation avec vous sans être réellement intéressé
  - Adapter les contreparties à la sensibilité de chaque testateur
  - Suggérer ces contreparties au cours de la relation sans ostentation

- Des contreparties « vitrines » qui s'inscrivent dans le quotidien
  - Qui touchent le testateur lui-même
  - Qui sont visibles de son entourage et suscitent la présence à l'esprit et la notoriété du legs à votre cause

KEEP
CALM
AND
Don't
Do it

# Ce qu'il ne faut pas faire : sous-estimer la nécessité de s'en occuper

- Ne rien faire… passer à côté des legs !
- Faire du « stop&go » par absence d'objectifs et de moyens affectés
- Croire que tout viendra des notaires…
- Ne pas communiquer sur les donateurs, ne pas aller vers les testateurs potentiels qui se sont fait connaître
- Oublier de parler des legs dans la communication générale
- Ne pas travailler « la marque », ses valeurs, son identité distinctive

# Ce qu'il ne faut pas faire : ne pas en faire un débat interne

- Ne pas poser à l’entrée de l’association de plaque avec les noms des bienfaiteurs
- Ne pas communiquer en interne, ne pas soulever de débat sur la question du legs, ne pas impliquer le C.A.
- Ne pas rédiger un process interne...

# VOS QUESTIONS

Thank You!